

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

БРИГАДА

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ, ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И РЕКЛАМЫ
И ПРОФСОЮЗНЫЙ КОМИТЕТ

2011
СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ

Генеральный директор ОАО «ММК»
Б. А. Дубровский:
«Ситуация изменилась,
и мы должны меняться
вместе с ней»

стр. 2



ВИКТОР РАШНИКОВ ВНОВЬ ВОШЕЛ В ЧИСЛО БИЗНЕС-ЛИДЕРОВ

В основе методологии построения рейтинга лежит принцип «Лучшие выбирают лучших».

СТР. 6



СТАЛЕВАРЫ ГОТОВЯТСЯ К ПАДЕНИЮ

Металлурги обсудили будущее отрасли в условиях ослабления мировой экономики.

СТР. 18



КАЗАН, МАНГАЛ И ДРУГИЕ МУЖСКИЕ УДОВОЛЬСТВИЯ

Кулинария на свежем воздухе, кулинария выходного дня – дело абсолютно мужское.

СТР. 46

От первого лица:

- Время перемен..... 2

Корпоративные новости:

- Виктор Рашников вновь вошел в число бизнес-лидеров..... 6
- «Форд Мотор Компани» оценила процесс 6
- Повышая уровень сырьевой безопасности 7
- Американский консул впечатлен Магниткой 7
- Магнитка интересуется гостей из Поднебесной 8
- ММК объявил о завершении сделки..... 8
- Новые назначения 9
- Замечаний и несоответствий не выявлено 9
- Metallургов обучают с помощью новейших технологий 10
- Даешь новые газопроводы из металла Магнитки!..... 10
- Сокращение технагузки как стратегическая цель..... 11
- Горно-обогатительному производству ММК – 80 лет..... 11
- Цех водоснабжения ММК – юбилар 12
- Metallургам грипп не страшен 12

Лица Магнитки:

- По делам – и почет..... 14
- Социальный лифт Алексея Бобракова 16

Новости отрасли:

- Сталевары готовятся к падению 18
- Сталь с добавленной стоимостью..... 20
- Отличник Мордашов 23
- Маленький, да удаленький 25

Будни и праздники профкома:

- Не кресло красит профсоюзника 26
- Коротко о важном 29

Наши партнеры:

- Трубный выбор..... 32
- «Уралвагонзавод» взял курс на США 33
- Lada не отстает от иномарок..... 34

В составе Группы ММК:

- Сохранили коллектив 36

Информация к размышлению:

- Основа вашей будущей пенсии 40
- Обгони время с помощью Microsoft..... 43

После смены:

- 8 рецептов против нового кризиса..... 44
- Казан, мангал и другие мужские удовольствия..... 46
- Анекдоты..... 48

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

О ситуации в ОАО «ММК» рассказывает генеральный директор Борис Александрович Дубровский.

– Борис Александрович, потребители металлопродукции, от которых, собственно, и зависит стабильность работы металлургических предприятий, до сих пор полностью не восстановились после первой волны кризиса, а уже говорят о второй. Тревожные новости приходят с фондовых рынков, некоторые аналитики убеждены в том, что второй волны кризиса не избежать. Каковы в связи с этим перспективы российского и мирового рынков металла и насколько прочны на них позиции ММК?

– Безусловно, есть тревожные признаки – проблемы в еврозоне, связанные с долговыми обязательствами европейских стран, снижение рейтинга США... Это достаточно знаковые события. В мировой экономике накопилось немало проблем, и простых способов их решения не существует. Вместе с тем промышленные компании, и ММК в том числе, показывают неплохие производственные результаты. Ситуация достаточно противоречивая. Нестабильность на финансовых рынках неизбежно влияет на производственную сферу, мы убедились в этом в 2008 году. Не возьму на себя смелость прогнозировать, будет вторая волна кризиса или нет. Но все мы помним, как в 2008 году лопнувшие финансовые пузыри повлияли на реальный сектор экономики.

Из кризиса 2008 года, самого сложного кризиса послевоенного времени, мировая экономика должна выйти с новыми принципами, на которых будет построена новая экономическая модель. И эти новые подходы сейчас ищут во всем мире. Ситуация изменилась, и мы должны меняться вместе с ней.

Тем не менее, потребление металлопроката в мире ежегодно растет на 5–7 процентов, и это, безусловно, является признаком восстановления экономики в целом. И ММК 2011 год закончит с увеличением объемов производства. Достаточно определено просматриваются перспективы 2012 года – мы также планируем рост производства на 7–10 процентов от объемов нынешнего года.



В краткосрочной перспективе, а если быть точным – в четвертом квартале, мы прогнозируем, что продажи на рынке металлопродукции будут вестись активнее, и это связано в первую очередь с сезонными факторами.

– В нынешних условия металлургические предприятия работают на рынке покупателя, следовательно, не могут поднимать цены на свою продукцию, несмотря на значительный рост цен на сырье...

– Да, в течение квартала цены на сырье выросли на 30 процентов. В экономике немало таких перекосов – добывать сырье в нынешних условиях более выгодно, чем выпускать высокотехнологичную продукцию. Но все меняется, и надо уметь видеть перспективу. У ММК есть свои конкурентные преимущества, прежде всего – наши прокатные мощности, уникальные для России и для большинства стран Европы – стан «5000» ГП и стан «2000» ХП, которые позволяют нам выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью. Мы используем, повторюсь, уникальные технологии, и спрос на эту продукцию гарантирован. Новые станы предоставляют нам новые возможности, и их необходимо использовать в полной мере. Но во многом это зависит и от того, как будут развиваться, в частности, трубопроводные проекты, для которых стан «5000» ГП и предназначен.

Достаточно успешно, на мой взгляд, идет освоение сортамента и новых технологий на стане «2000» ХП. Наша основная задача в настоящее время – запустить в течение первого квартала 2012 года вторую очередь комплекса холодной прокатки.

Продолжая инвестировать в производство, мы, тем не менее, закладываем новые принципы в формирование бюджета предприятия. В то время, когда ММК инвестировал значительные средства в строительство новых производственных мощностей, без привлечения заемных средств нельзя было обойтись – так работают во всем мире. Теперь мы ставим задачу – снизить кредитную нагрузку, бюджет 2012 года мы формируем бездефицитным и сбалансированным.

– В июле текущего года завершен еще один крупный инвестиционный проект Магнитки – построен металлургический комплекс в Турции. Как вы оцениваете перспективы этого проекта? Когда он выйдет на производственную мощность?

– Перспективы в целом позитивные. На полную производственную мощность комплекс выйдет до конца текущего года. С ростом объемов производства и освоением сортамента предприятие планирует выйти на прибыль в четвертом квартале нынешнего года. Турецкий рынок – достаточно сложный, но есть множество факторов, позволяющих смотреть в будущее с оптимизмом.

– В одном из своих выступлений вы отметили, что пришло время жить по средствам. Поскольку практически половина работоспособного населения Магнитки так или иначе связана с деятельностью Группы компаний ММК, многих горожан беспокоит вопрос: не выльется ли оптимизация затрат в сокращение численности персонала и уменьшение фонда оплаты труда?

– Если ситуация изменится в худшую сторону, зарплаты металлургов и социальный пакет работников ММК будут урезаться в последнюю очередь, только после того, как будут использованы все потенциальные возможности, чтобы исправить положение.

Уменьшение зарплат – это не то, с чего нужно начинать, если сбудутся прогнозы о второй волне кризиса. Это – мое глубочайшее убеждение. На крайние меры следует идти только при исключительных обстоятельствах.

В нынешнем году, как и в прошлом, ММК направит на реализацию различных социальных программ свыше миллиарда рублей. На поддержку пенсионеров и на благотворительную деятельность будет израсходовано свыше 361 миллиона рублей, на развитие медицины – 243 миллиона рублей. Несмотря на непростую ситуацию на рынке, ММК не снижает объемов социальной помощи.

Что касается сокращений... Поскольку мы прогнозируем оживление рынка металлопродукции и рост объемов производства, сокращения квалифицированного персонала, вовлеченного в процесс производства, не будет. Но существует тревожная тенденция – административно-управленческий персонал предприятия после кризиса 2008 года вновь начал расти. Необходимо привести этот показатель в соответствие с реальными производственными задачами. Новые бизнес-процессы, внедренные на ММК, позволяют определить, где происходит реальная работа, а где – имитация бурной деятельности. Рост заработной платы должен сопровождаться ростом производительности труда. Нельзя забывать об этом. И каждый менеджер должен ежедневно задавать себе вопрос: каков результат моей работы сегодня? Не количество совещаний, протоколов и телефонных звонков, а именно результат.

Процесс оптимизации расходов на нормально работающем предприятии не прекращается никогда. Необходимо постоянно сравнивать экономические показатели ОАО «ММК» с показателями в конкурирующих компаниях, ведь это дает представление о том, где мы недорабатываем. Это процесс перманентный, просто о нем больше говорят в условиях кризиса, но работа эта ведется на постоянной основе.

Что касается предприятий Группы ММК... Когда ММК создавал дочерние предприятия, в основе был принцип, которого мы придерживаемся и сейчас – предприятие должно обладать достаточной компетентностью для того, чтобы не только получать заказы от ММК, но и находить заказчиков «на стороне». Поэтому сегодня ничего принципиально нового в отношении «дочек» не происходит – мы возвращаемся к базовому принципу, ради которого и начинался процесс формирования дочерних предприятий. Сегодня каждое из них является самостоятельным хозяйствующим субъектом. Я считаю, что материнская компания не должна жестко регламентировать деятельность этих компаний, не должна перехватывать у них инициативу. И прибыль будет в большем объеме оставаться у дочерних компаний, для того, чтобы стимулировать поиск новых клиентов и новых технологий.

– У всех дочерних предприятий есть возможность найти заказчика «на стороне»?

– У нас будет дифференцированный подход, ведь в Группе ММК – очень разные по профилю компании. Есть компании-производители, например, ММК-МЕТИЗ, есть сырьевые активы, есть сервисные предприятия. Сейчас мы формируем критерии и задачи для каждой из них. Эти целевые показатели будут сформированы для всех дочерних обществ в зависимости от их потенциальных возможностей. Но у всех пред-

приятий Группы ММК в большей или меньшей степени есть потенциал, не реализованный в настоящее время. Не зря говорят – непрофильным бизнесом должны заниматься те, для кого он профильный. Это очень емкая формула. Рыночная перспектива есть у всех дочерних предприятий. При таком подходе у руководителя каждого общества будет формироваться другое сознание – понимание важности каждого заказчика, требованиям которого его услуги должны соответствовать. Если руководитель не сможет сформировать эти новые подходы к управлению дочерним обществом, нам придется искать тех, кто с поставленной задачей справится.

– А если руководство дочерних предприятий, ссылаясь на трудности, примет решение о сокращении численности персонала?

– Мы будем очень внимательно следить за динамикой этих изменений в каждом дочернем обществе. Если руководитель без серьезных на то причин сокращает персонал – значит, он расписывается в собственной беспомощности и неумении работать в рыночных условиях. Выводы будут сделаны соответствующие. И таким руководителям не стоит надеяться на то, что они останутся в своих креслах благодаря результатам, которые были достигнуты ими в прошлом. Рынок выдвигает новые требования к руководителю – нужно каждый день доказывать, что ты можешь справиться с теми вопросами, которые ставит перед тобой жизнь.

– Большая часть вашей трудовой биографии связана с ММК и металлургией. Однако у вас есть опыт работы на Уралвагонзаводе, который является потребителем металлопродукции. То есть была возможность оценить взаимодействие с производителями металла со стороны клиента. Вы намерены использовать этот опыт сейчас?

– Безусловно. Взгляд с «той стороны» очень важен. Всем нам необходимо выработать в себе новые навыки работы с клиентами. Клиенты – это «активы» компании, так же, как производственные фонды. А в условиях кризиса – в особенности. Обязательства перед клиентом должны исполняться полностью и в срок. Уже многое сделано в этом направлении – начат проект по календарному планированию, который позволит безукоризненно соблюдать график отгрузки металлопродукции. Разрабатывается система дополнительной мотивации персонала, направленная на исполнение обязательств перед клиентом. Эти меры позволят нам не только сохранить, но и увеличить долю ММК на рынке металлопродукции.

Новые бизнес-процессы, внедренные на ММК, позволяют определить, где происходит реальная работа, а где – имитация бурной деятельности. Рост заработной платы должен сопровождаться ростом производительности труда. Нельзя забывать об этом. И каждый менеджер должен ежедневно задавать себе вопрос: каков результат моей работы сегодня? Не количество совещаний, протоколов и телефонных звонков, а именно результат.

ВИКТОР РАШНИКОВ ВНОВЬ ВОШЕЛ В ЧИСЛО БИЗНЕС-ЛИДЕРОВ

Газета «Коммерсант» опубликовала 12-й ежегодный рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров».

Как отмечают составители исследования, в основе методологии построения рейтинга лежит принцип «Лучшие выбирают лучших», таким образом, оцениваются не объективные показатели деятельности компании, возглавляемой тем или иным управленцем, а его профессиональная репутация.

В рамках рейтинга председатель совета директоров ОАО «ММК» Виктор Рашников вошел в раздел «бизнес-лидеры». В числе лучших коммерческих директоров металлургической отрасли заместитель гендиректора ММК по коммерции Виталий Бахметьев. Заместитель гендиректора по продажам Николай Лядов признан лучшим директором по маркетингу в российской металлургии. В числе ведущих IT-директоров отрасли директор по информационным технологиям Дмитрий Каплан. Вице-президент ООО «УК ММК» по внешним коммуникациям Владимир Руга пошел в список ведущих директоров по общественным и корпоративным связям. В числе отмеченных также руководитель департамента по связям с федеральными органами государственной власти Алексей Буряк и директор департамента стратегического развития ООО «УК ММК» Дмитрий Усанов.

«ФОРД МОТОР КОМПАНИ» ОЦЕНИЛА ПРОЦЕСС

На Магнитогорском металлургическом комбинате прошел внешний аудит процесса производства листового проката ОАО «ММК», проведенный специалистами ЗАО «Форд Мотор Компани».

В процессе аудита были задействованы практически все службы комбината. В ходе аудита специалисты «Форд Мотор Компани» посетили кислородно-конвертерный цех ОАО «ММК», цех покрытий, а также листопрокатные цехи № 5, 10 и 11, занятые в процессе производства листового проката для нужд автомобильной промышленности. Была проведена презентация производственных возможностей и выпускаемой продукции ОАО «ММК». Специалистов «Форда» познакомили с особенностями проведения ремонтов, организацией обучения персонала, организацией входного контроля материалов и контроля качества продукции.

По результатам аудита отмечено, что ММК потенциально готов к выполнению заказов по требованиям «Форд Мотор Компани». Среди сильных сторон ММК особо отмечен ввод в эксплуатацию первой очереди комплекса холодной прокатки – стана «2000», на котором предусмотрена автоматизированная система контроля качества полосы. Положительную оценку по результатам аудита заслужило начавшееся на ММК внедрение статистических методов управления SPC для оценки состояния технологии в основных цехах.



ПОВЫШАЯ УРОВЕНЬ СЫРЬЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Группа «Металлоинвест» и ОАО «ММК» подписали долгосрочный контракт на поставку железорудного сырья.

В рамках достигнутого соглашения между двумя компаниями была разработана схема ценообразования на поставляемое сырье с использованием действующих рыночных индикативов и учитывающая динамику цен на мировом рынке ЖРС. Соглашением предусматривается, что поставки ЖРС на производственные площадки ММК будут осуществляться с Михайловского горно-обогатительного комбината в течение трех лет.

«Подписание контракта подтверждает стратегию «Металлоинвеста» на приоритетное обеспечение железорудным сырьем российских металлургических предприятий», – прокомментировал соглашение с «Магниткой» генеральный директор УК «Металлоинвест» Эдуард Потапов. «Долгосрочные соглашения крайне важны для перспективного планирования производственной, сбытовой и инвестиционной деятельности компании».

Генеральный директор ОАО «ММК» Борис Дубровский подчеркнул, что благодаря подписанному контракту ММК существенно повышает уровень собственной сырьевой безопасности.

АМЕРИКАНСКИЙ КОНСУЛ ВПЕЧАТЛЕН МАГНИТКОЙ

Посещение производственных объектов ММК состоялось в рамках визита Генерального консула США в Екатеринбурге Дэвида Майкла Рейнерта в Магнитогорск.

Майкл Рейнерт встретился с руководством города. На этой встрече стороны обсудили вопросы развития культурных, торговых связей, а также возможность реализации различных российско-американских инвестиционных проектов. Был затронут и вопрос поиска американского города-побратима для Магнитогорска. В качестве одного из возможных вариантов назывался Питтсбург, который, как и Магнитогорск, является городом металлургов. Кроме того, два города связывает и звезда НХЛ Евгений Малкин – воспитанник хоккейной школы Магнитки успешно выступает в клубе «Питтсбург Пингвинз».

Важной частью визита Генерального консула США стало посещение Магнитогорского металлургического комбината. Майкл Рейнерт побывал на новейших производственных объектах ОАО «ММК», в числе которых МНЛЗ-6 в кислородно-конвертерном цехе, а также стан «5000» (ЛПЦ-9) и стан «2000» холодной прокатки (ЛПЦ-11). «Я очень впечатлен, могу сказать, что сейчас испытываю даже восторженные чувства. Я посещал американские заводы, но ваш завод – это намного больше, масштабнее того, что я видел» – отметил Майкл Рейнерт.



МАГНИТКА ИНТЕРЕСУЕТ ГОСТЕЙ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ

Этот визит стал наглядным свидетельством заинтересованности китайской стороны в сотрудничестве с партнерами из России.

Гости познакомились с различными аспектами экономической, социальной и культурной жизни города металлургов, посетив магнитогорские вузы и предприятия, совершив обзорную экскурсию по городу. Но главная цель визита – подписание соглашения между двумя городами. Подписи под Соглашением о дружбе и сотрудничестве между Магнитогорском и Хуайанем поставили Глава города Магнитогорска Евгений Тефтелев и Вице-председатель Городского комитета города Хуайань Чень Цуй (Chen Gui). Документом подтверждается готовность сторон вести дружественные обмены и сотрудничество в областях экономики, торговли, науки, техники, культуры, образования, туристических услуг и т.д.

В рамках визита китайская делегация посетила два новейших прокатных цеха ОАО «ММК» – ЛПЦ-9 и ЛПЦ-11. В первом из них расположен уникальный толстолистовой стан «5000», во втором стан «2000» холодной прокатки. Характерно, что при строительстве обоих современных агрегатов ММК использовалось, в том числе, и оборудование, произведенное в Китайской Народной Республике, а в пуско-наладочных работах принимали активное участие китайские специалисты.

ММК ОБЪЯВИЛ О ЗАВЕРШЕНИИ СДЕЛКИ

ОАО «ММК» завершило сделку по приобретению 50% минус одна акция ММК ATAKAS METALURJI SANAYI TICARET VE LIMAN ISLETMECILIGI ANONIM SIRKETI у семьи Атакаш. В результате сделки консолидировано 100% акций компании.

После закрытия сделки компания переименована в ММК METALURJI SANAYI TICARET VE LIMAN ISLETMECILIGI A.S. Был избран новый состав совета директоров компании, в который вошли председатель совета директоров ОАО «ММК» Виктор Рашников, генеральный директор ОАО «ММК» Борис Дубровский и советник компании ММК-Atakas Юрий Бодяев. Новый совет директоров избрал председателя совета директоров компании и назначил генерального директора ММК METALURJI. Председателем совета директоров компании избран Виктор Рашников. Генеральным директором компании назначен Юрий Бодяев.

Как подчеркнул председатель совета директоров ОАО «ММК» и ММК METALURJI Виктор Рашников, «консолидация 100-процентного контроля в турецком проекте Группы призвана сделать управление компанией еще более эффективным и позволит в полной мере получать выгоду от роста перспективного турецкого рынка плоского проката».



НОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ

ЗАО «Интеркос-IV», входящее в Группу компаний ММК, объявило о новых кадровых назначениях.

Директором компании назначен Роман Ган, в прошлом исполнительный директор компании-производителя автокомплектующих «Бентелер аутомотив» и завода малолитражных автомобилей «Соллерс Набережные Челны». Тимур Шоштаев, ранее занимавший пост директора компании, останется советником г-на Гана.

Генеральный директор ОАО «ММК» Борис Дубровский, комментируя назначения, сказал: «Кадровые изменения осуществлены в рамках стратегии Группы ММК, направленной на удовлетворение потребностей крупнейшей автоконцернов, образующих автокластер в Северо-Западном регионе России. На этапе выхода на промышленные объемы поставок автомобилестроителям мы соответствующим образом усиливаем структуру управления с целью обеспечения эффективной реализации нашей продукции».

Первая очередь завода штампованных компонентов и сервисного металлоцентра «ММК-Интеркос» была введена в эксплуатацию в ноябре прошлого года. В настоящее время ведется проектирование второй очереди предприятия.

Продукция компании «Интеркос-IV» ориентирована на автомобилестроение, производство бытовой техники, строительный сектор, машиностроение, судостроение и ряд других отраслей.

ЗАМЕЧАНИЙ И НЕСООТВЕТСТВИЙ НЕ ВЫЯВЛЕНО

На Магнитогорском металлургическом комбинате прошел аудит системы менеджмента качества, проведенный специалистами ОАО «Белебеевский завод «Автономаль».

Белебеевский завод «Автономаль» специализируется на производстве крепежных изделий, пружин и колец для автомобильной промышленности. Для производства колец используется, в основном, листовая прокат, который выпускает ММК. В соответствии с требованиями СМК, специалистами завода в ОАО «ММК» был проведен аудит компании-поставщика на соответствие процесса производства и системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ИСО/ТУ 16949:2002, распространяемого на предприятия автомобильной отрасли и их поставщиков. В первую очередь, аудиторы интересовали условия производства ленты для ОАО «Белебеевский завод «Автономаль» в листопрокатном цехе № 8 ОАО «ММК».

В ходе аудита специалисты ОАО «БелЗАН» ознакомились со всей технологической цепочкой производства ЛПЦ-8, с документацией СМК, провели беседы с персоналом. В числе затронутых вопросов – входной контроль заготовки, проверка средств измерения и испытательного оборудования, организация системы контроля, наличие и применение контрольных и измерительных приборов. Замечаний и несоответствий в ходе аудита выявлено не было.



МЕТАЛЛУРГОВ ОБУЧАЮТ С ПОМОЩЬЮ НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В Корпоративном центре подготовки кадров «Персонал» прошла презентация мультимедийных образовательных систем для ММК.

Работа по созданию мультимедийных обучающих систем для подготовки технологического персонала сталеплавильного и прокатного производств комбината началась в 2006 году, когда компания «SIKE.Корпоративные системы» совместно с МГТУ им Г.И. Носова приступила к разработке подобных обучающих систем. К 2011 году по заказу ММК были разработаны 13 систем для кислородно-конвертерного, электросталеплавильного, листопрокатного и сортового цехов, ЛПЦ-10 и цеха покрытий. Больше всего обучающих тренажеров создано для подразделений сталеплавильного передела – ККЦ и ЭСПЦ. Это программы-имитаторы постов управления различными агрегатами для подготовки сталеваров, машинистов дистрибуторов, операторов МНЛЗ, специалистов-гидравликов и т.д.

В программах активно используются трехмерные модели оборудования, анимационные ролики, видеоматериалы. С их помощью можно изучить всю технологическую цепочку. Виртуальный интерфейс повторяет тот, который используется на производстве. Программы используются как для подготовки и повышения квалификации специалистов цехов, так и для обучения студентов.

ДАЕШЬ НОВЫЕ ГАЗОПРОВОДЫ ИЗ МЕТАЛЛА МАГНИТКИ!

В Челябинске состоялось выездное совещание представителей ОАО «Газпром» с представителями ведущих металлургических и трубных компаний Российской Федерации. В работе совещания принял участие генеральный директор ОАО «ММК» Борис Дубровский.

Участники форума обсудили результаты сотрудничества производителей листового штрипса и труб для ОАО «Газпром» в рамках реализации стратегии развития газотранспортной системы РФ. В числе перспективных задач обсуждалось участие российских компаний в международных проектах ОАО «Газпром», в частности, разработке Штокмановского месторождения.

Программа импортозамещения продукции, разработанная ОАО «Газпром» до 2013 года, предполагает использование труб большого диаметра, произведенных на отечественных трубных заводах, в том числе из металлопроката ОАО «ММК».

Благодаря уникальным технологиям, стан «5000» ММК способен производить трубную заготовку повышенного класса прочности, используемую в производстве труб для нефтегазовой промышленности. Освоить выпуск широкого спектра толстолистового проката позволяют характеристики нового стана – самая мощная в мире прокатная клеть с максимальным усилием прокатки до 12 тысяч тонн, разнообразный спектр реализуемых схем технологического процесса.



СОКРАЩЕНИЕ ТЕХНАГРУЗКИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

В ОАО «ММК» успешно завершился внешний наблюдательный аудит системы экологического менеджмента.

Специалисты международного органа по сертификации TUV NORD (Германия) провели наблюдательный аудит системы экологического менеджмента ОАО «ММК». В аудите были задействованы 17 структурных производственных подразделений, управлений и отделов, в том числе ведущие листопрокатные цехи, цехи сталеплавильного передела, подразделения управления главного энергетика и горно-обогатительного производства. Аудиторы не обнаружили отклонений от требований стандарта. По результатам аудита комиссия сделала заключение о том, что система экологического менеджмента ОАО «ММК» соответствует требованиям международного стандарта ISO 14001-2004.

В настоящее время, в область сертификации системы экологического менеджмента ОАО «ММК» входит разработка и производство: известняка, извести, доломита, щебня, кокса и коксохимической продукции, стали, слэбов непрерывнолитых для горячего проката, горячекатаных и холоднокатаных рулонов и листов, сортового проката, ленты холоднокатаной, жести, оцинкованной стали, проката с полимерным покрытием, труб электросварных и оцинкованных, профилей стальных гнутых, электроэнергии и теплоносителей.

ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ ММК – 80 ЛЕТ

80-летний юбилей отметило одно из старейших производств Магнитогорского металлургического комбината – горно-обогатительное.

История ГОП началась в 1929 году со строительства железного рудника. В мае 1931 года рудник вступает в работу, а 1 сентября того же года издается приказ № 702 о создании горного управления.

За 80 лет горно-обогатительное производство преобразилось в современный промышленный комплекс, который обеспечивает в полной мере доменный и сталеплавильные цеха подготовленным сырьем.

Сегодня в составе ГОП – Рудник (карьеры: Малый Куйбас, Подотвальное, Известняковый, Доломитовый), Бускульское карьероуправление, Сосновский рудник, рудообогатительная фабрика, аглоцех, дробильно-обжиговой цех, цех подготовки аглошихты, цех переработки металлургических шлаков.

За 80 лет производственной деятельности ГОП добыто 1 783 млн тонн горной массы, 630,0 млн тонн сырой руды, 212,9 млн т известняка, 63,9 млн т доломита, 429,3 млн т готовой руды, произведено 640,7 млн тонн агломерата, 25,95 млн т извести.

В последние годы в ГОП идет модернизация существующего оборудования, вводятся в эксплуатацию новые объекты.



ЦЕХ ВОДОСНАБЖЕНИЯ ММК – ЮБИЛЯР

Первые объекты водоснабжения ММК возводились одновременно с началом строительства первых объектов комбината. Сегодня в составе цеха – 44 насосных станции и 6 комплексов очистных сооружений, протяженность обслуживаемых им сетей – не менее 600 километров.

«Нулевая» временная береговая насосная станция питьевого водоснабжения появилась на берегу Урала в 1930 году. К ноябрю следующего года были закончены основные работы на строительстве плотины первого пускового объекта будущего металлургического гиганта. Ударными темпами возводились объекты, без которых не могла быть пущена первая домна. Этим строительством, как и последующим, в основном занималась специализированная организация «Водоканалстрой». Приказом от 10 октября 1931 года на ее базе была организована единая эксплуатационная служба водоснабжения. С этого момента и началась история цеха водоснабжения...

Сегодня это один из основных энергетических цехов ОАО «ММК», от которого зависит работа всех структурных подразделений комбината. Еще совсем недавно самыми молодыми объектами цеха водоснабжения были фильтровальная насосная станция сортового цеха, насосные станции электросталеплавильного цеха, насосно-фильтровальные станции оборотных циклов для толстолистого стана «5000».

МЕТАЛЛУРГАМ ГРИПП НЕ СТРАШЕН

На Магнитогорском металлургическом комбинате и в его дочерних обществах началась традиционная вакцинация работников от гриппа.

Программа вакцинации действует на крупнейшем предприятии металлургической отрасли уже около десяти лет. Каждый год в октябре-ноябре тысячи работников ОАО «ММК» и его дочерних обществ бесплатно прививаются от этого опасного заболевания. Последние три года ОАО «ММК» закупает французскую вакцину «Ваксигрипп», штаммовый состав которой обеспечивает надежную защиту, в том числе и от высокопатогенных форм гриппа. Нынешней осенью прививки от гриппа в здравпунктах объединенной медико-санитарной части ОАО «ММК» и администрации города Магнитогорска получают 10 тысяч работников основной производственной площадки комбината. Еще две с половиной тысячи вакцин закуплено по заявкам дочерних обществ. При необходимости это количество может быть увеличено. В первую очередь на прививку приглашают тех, чей труд сопряжен с особо вредными и опасными условиями, кто состоит на учете с хроническими заболеваниями или входит в группу риска.

Реализация медицинских программ – важнейшая составляющая социальной политики ОАО «ММК». В 2010 году на лечение работников и реализацию медицинских программ предприятием было направлено свыше 240 млн рублей.



ТЕЛЕКОМПАНИЯ



МАГНИТОГОРСК



ЛИЦА НАШИХ ЗЕМЛЯКОВ

455038, г. Магнитогорск, пр. Ленина, 124/1,
тел.: (3519) 35-96-42, e-mail: company@tv-in.mgn.ru

ПО ДЕЛАМ – И ПОЧЕТ

Президент РФ Дмитрий Медведев вручил в Кремле государственные награды россиянам. Среди 39 награжденных – деятели культуры, ученые и конструкторы, лидеры российского бизнеса, представители рабочих специальностей, в том числе и наш земляк, старший горновой доменной печи Анатолий Попов, ставший кавалером ордена Почета.

После возвращения в родную Магнитку Анатолия Николаевича поздравил генеральный директор ОАО «ММК» Борис Дубровский, пригласив его в свой кабинет.

– Металлурги Магнитки очень горды за вас, – сказал он, пожимая руку виновнику торжества. – Этот орден – дань уважения человеку труда, государственное признание важности профессии металлурга. Ваш трудовой путь – пример того, как нужно служить избранной профессии.

– Это награда всего цеха, – смутился Анатолий Попов. – Один я что? У нас бригада, работа командная. Много молодых – стаж три-пять-десять лет. Они все – за доменный цех, за комбинат. Работают безаварийно, дисциплинированные, задания выполняют четко.

Сам Анатолий Николаевич пришел на производство сразу после службы в армии – в 1973 году. За эти годы стал наставником для многих товарищей по цеху. Тепло на душе оттого, что профессионализм и преданность компании находят заслуженную оценку на самом высоком уровне – и государственном, и корпоративном. В жизни у Анатолия Попова тоже все удалось – семья крепкая, с женой Светланой вырастили сына и дочь, радуют трое внуков.

Борис Дубровский спросил у горнового, чем сейчас живет цех, как с бытовыми условиями, экологией, состоянием здоровья.

– За последние пять лет многое изменилось, – считает Попов. – На каждой печи диспенсер с водой – у нас же цех жаркий. Есть кондиционеры, комнаты отдыха оборудованы холодильниками и микроволновками. Все хозяй-



Когда Попов узнал о награде, даже не поверилось, что его ожидают дорого в Москву и рукопожатие президента Дмитрия Медведева. У Анатолия Николаевича уже была высокая награда – в 1982 году получил орден Трудовой Славы III степени, но его вручали в Магнитке. Теперь на лацкане его пиджака – орден Почета с гербом России, окаймленным лавровым венком.

ственные вопросы можно решить через профсоюз. Экологией на комбинате занимаются здорово, хотя пыли и сейчас в цехе хватает. Здоровье не подводит, каждый выходные стараюсь ездить на природу, я ведь рыбак. Кстати, когда пришло известие, что меня приглашают к президенту, как раз на озере был.

– И как, клюют? – задал чисто мужской вопрос гендиректор.

– Да нет, в октябре рыба уже льда ждет...

Когда Попов узнал о награде, даже не поверилось, что его ожидают дорога в Москву и рукопожатие президента Дмитрия Медведева. У Анатолия Николаевича уже была высокая награда – в 1982 году получил орден Трудовой Славы III степени, но его вручали в Магнитке. Теперь на лацкане его пиджака – орден Почета с гербом России, окаймленным лавровым венком.

– Надеюсь, не последняя награда, – сказал генеральный директор.

– Будем стараться, – просто ответил горновой.

– Доменный цех – это сердце нашего предприятия, – сказал на прощание Борис Дубровский. – Надо чутко реагировать на изменение ситуации, потребности людей. Если нужно до меня довести какую-то информацию, приходите – я открыт для общения. С такими людьми, как вы, есть будущее и у нашего комбината, и у страны.

Евгения ШЕВЧЕНКО

ОРДЕН ПОЧЕТА
 учрежден Указом Президента Российской Федерации №442 от 2 марта 1994 г.
 Орденом Почета награждаются граждане за высокие достижения в государственной, производственной, научно-исследовательской, социально-культурной, общественной и благотворительной деятельности, позволившей существенным образом улучшить условия жизни людей, за заслуги в подготовке высококвалифицированных кадров, воспитании подрастающего поколения, поддержании законности и правопорядка.



СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ АЛЕКСЕЯ БОБРАКОВА

Председатель союза молодых металлургов Алексей Бобраков в составе делегации Челябинской области участвовал в двенадцатом съезде партии «Единая Россия». Он поделился впечатлениями о политическом форуме.

– Владимир Путин говорил, что необходимо использовать возможности Народного фронта для продвижения профессиональных, ярких, инициативных молодых людей, в том числе и в Госдуму. А что на деле?

– На съезде мне сразу бросилось в глаза большое количество молодежи среди делегатов – это та задача, которую ставили и президент, и премьер. Власть доверяет молодым, и я считаю, именно Народный фронт сыграет



серьезную роль в обновлении депутатского корпуса. Появилась реальная возможность воспользоваться механизмом так называемого социального лифта. Еще полгода назад я и представить себе не мог такого поворота в своей судьбе – участвовал в праймериз, в региональном списке «единороссов» поднялся с сорок первого места на восьмое, был избран делегатом важнейшего политического форума страны. Союз молодых металлургов собирал предложения работников комбината для по-настоящему народной программы, по нашей инициативе трудовой коллектив ММК вступил в Общероссийский народный фронт. Это реальный инструмент, с помощью которого общественные организации будут напрямую влиять на формирование народного бюджета. А значит, все зависит от нас.

– Предложения металлургов действительно были услышаны при формировании народной программы?

– Программу помогли сформировать полтора миллиона предложений со всей России, это несколько томов с экспертными заключениями. От ММК мы собрали порядка трехсот предложений, отправили десять наиболее значимых. Одна из идей, которую мы озвучили, – запретить продажу спиртных напитков лицам до 21 года. Думаю, многие выдвигали такое предложение, поэтому оно и было одобрено. Также мы предлагали уменьшить ипотечную ставку для молодых семей, в итоге в программе появился подобный пункт, но для работников бюджетной сферы. Кстати, в первый день съезда в Гостином дворе делегаты участвовали в шести тематических секциях, и предложения, которые там озвучили, также дополняют народную программу.

– Знаю, что вы участвовали в работе важной секции – «Жилищно-коммунальное хозяйство: перспективы развития».

– Проблемы ЖКХ действительно злободневны, серьезные, волнуют каждого жителя страны. Большое внимание уделили работе управляющих компаний, решали, как повысить их ответственность, сделать работу более прозрачной. Простой пример – ремонт подъезда фактически обошелся в 250 тысяч рублей, но со счета управляющей компании «ушли» уже 650. Нужно ввести механизмы контроля, в том числе и на государственном уровне, чтобы не было таких заоблачных цен. То же самое и по тарифам ЖКХ. Если объявили повышение, оно должно быть обоснованным – единойжды в год и на величину инфляции. По факту же тарифы повышают на 20–25 процентов, а то и вовсе на 40. Большое внимание уделили лифтовому хозяйству. У нас 44 процента лифтов или уже устарели, или должны быть выведены из эксплуатации в ближайшее время. Один лифт стоит несколько миллионов рублей, и жители подъезда его покупку просто не потянут. Словом, такая задача и стояла – выявить болевые точки и проработать пути решения.

– То есть прямо на секции можно было решить конкретные вопросы?

– Конечно, ведь это был нормальный деловой разговор. На секциях присутствовали и действующие депутаты Госдумы, и исполнительная власть на уровне министров и их замов. Если возможно было предложить выход из ситуации здесь и сейчас, вопрос брали на карандаш рабочие комиссии. Член президиума Генерального совета партии, зампреда Совета Федерации, модератор секции Светлана Орлова поставила перед нами задачу – быть проводниками при решении спорных вопросов отрасли в своих регионах. Я считаю, действующая в Магнитке программа «Единой России» «Добрые дела», созданная по инициативе губернатора Михаила Юревича, поможет решить многие накопившиеся проблемы.

– А лидеров государства вы впервые видели вживую?

– Владимира Путина я уже встречал, когда он приезжал на ММК, а вот президента – впервые. На съезде стало понятно, что тандем продолжает работать, кризиса и разногласий у них нет. Дмитрий Медведев возглавил партийный список, а Владимир Путин – список на выборах президента. Губернатор области Михаил Юревич, возглавлявший нашу делегацию, недаром назвал съезд историческим: здесь прозвучали программные заявления. Выступления лидеров воодушевляют, заряжают эмоциями, заставляют по-новому взглянуть на ситуацию, в том числе и в родном городе.

– Для себя вы какие приоритеты определили?

– Как председатель союза молодых металлургов, знаю, что в работе молодежные организации пользуются понятиями советских времен, письмами Министерства спорта, туризма и молодежной политики. Поэтому отчетливо понимаю – нам не хватает основополагающего федерального закона о молодежи.

И конечно, как представитель Магнитки, я не могу не отстаивать интересы промышленности. От того, как будет работать наше предприятие, зависит жизнь всего города.

СТАЛЕВАРЫ ГОТОВЯТСЯ К ПАДЕНИЮ

Сталелитейная отрасль может оказать ся на пороге нового кризиса. Долговые проблемы Европы и США, а также ожидания замедления роста спроса со стороны Китая уже привели к падению цен на металл и объемов его выплавки. Но российские металлурги пока не верят, что повторится обвальный кризис отрасли по примеру 2008 года.



Состоялась ежегодная встреча глав крупнейших металлургических компаний, организованная Всемирной ассоциацией производителей стали (World Steel Association). Металлурги обсудили будущее отрасли в условиях ослабления мировой экономики. На фоне снижения спроса сталелитейные компании, которые до сих пор не полностью оправились от кризиса 2008 года, снова готовятся к падению цен на свою продукцию, что ставит под угрозу прогнозы по прибыли.

За общим унынием металлургов стоят опасения, связанные с наращиванием госдолга в США и Европе, а также понимание, что кризис еврозоны только усугубится в случае возможного дефолта Греции. «Цены на некоторые сорта стали в Европе уже находятся на крайне низком уровне и либо

совпадают, либо лишь ненамного превышают тот уровень, который необходим для самоокупаемости компаний. Покупатели пока не идут на рынок, потому что думают, что цены могут снизиться еще сильнее», — сказал в интервью Financial Times представитель одного из крупнейших в мире металлотрейдеров Dufargo Бруно Болфо. Серьезные опасения вызывает и Китай, на который приходится до 50 % мирового потребления стали. Инфляция заставила Пекин сократить предлагаемые кредиты, что замедлило рост потребления стали в стране, пишет FT.

Металлургия является одним из основных индикаторов состояния глобальной экономики. После резкого падения в конце 2008 года цены на сталь стабильно росли с небольшими отклонениями вплоть до апреля 2011 года. Но с тех пор цены начали падать. В СНГ, например, к сентябрю сталь подешевела почти на 13 %, в Китае — на 5 %, в США — на 23 %. По прогнозам британской компании Mers, в среднем цены на сталь в мире к декабрю составят \$838 за тонну, что соответствует падению на 8% с мая. Падение цен отражается и на котировках производителей: стоимость их акций в этом году отстает от глобальных фондовых рынков на 30%. По мнению гендиректора JSW (крупный индийский производитель стали) Саджана Джиндала, которого цитирует FT, в 2012 году турбулентность продолжится.

На фоне падения цен на сталь металлурги начали сокращать производство. Так, например, крупнейший в отрасли ArcelorMittal уже остановил работу пяти доменных печей в Европе и объявил об остановке еще двух (до конца года компания планирует оставить две трети ев-

ропейских печей), напомнил аналитик БКС Олег Петропавловский. В целом, по данным Worldsteel, мировое производство стали в августе упало до 124,6 млн тонн. Это самый низкий показатель с февраля 2011 года.

Российские металлурги пока осторожны в прогнозах, но однозначно уверены, что повторения кризиса 2008 года не будет. «Безусловно, существуют риски замедления мировой экономики, однако объемы производства октября сопоставимы с объемами производства сентября, ценовой уровень нас тоже устраивает», – говорят на Магнитогорском меткомбинате, добавляя, что «ситуация на сегодняшний день стабильна». Примерно такой же точки зрения придерживаются на Новолипецком меткомбинате: «При условии сохранения роста российской экономики и развивающихся стран спрос на российскую сталь будет стабильным». Не ждет «катастрофы» и владелец «Северстали» Алексей Мордашов. «Мир сейчас гораздо лучше готов к кризису, чем в 2008 году: реакция бизнеса на кризис может быть более быстрой и эффективной», – уверял он на Дне инвестора в Лондоне 29 сентября. В Evraz Group, «Мечеле» и «Металлоинвесте» на запросы не ответили.

До конца года проблем точно не будет, считают в одной металлургической компании: книги заказов полностью закрыты на ноябрь, декабрьские поставки распределены примерно на 50%. В 2012 году объем мирового потребления основных индикаторов состояния отрасли – арматуры и горячекатаного проката – вырастет на 2–3 % и 6–8 % соответственно, соглашается менеджер другой компании. Согласно исследованию, проведенному

для FT шестью экспертами, рост объема поставок стали по всему миру замедлится в 2012 году до 4,9 % против 6,6 % в 2011 году.

Впрочем, в 2008 году металлурги также не верили в кризис вплоть до конца августа, тогда как уже в сентябре им пришлось пойти на остановку доменных печей. По итогам четвертого квартала сокращение производства стали составило 25–63 % на фоне падения заказов до 50 % и примерно такого же падения цен.

Сейчас металлурги говорят, что угрозу представляет только продолжение коррекции цен на сталь, но «оно не будет критично». В отличие от глобального кризиса 2008 года, поясняют в отрасли, сегодня проблемы возникли только у отдельных регионов, в основном Европы (на нее приходится 15 % мирового производства стали). Сокращения объемов выплавки европейской стали (уже сейчас мощности загружены на 50 %) будут оказывать поддержку ценам на других рынках. Зато цены на сырье из-за падения объемов потребления в Европе пойдут вниз. По руде металлурги прогнозируют снижение цен на 11 %, по углю – на 25 % (уже на четвертый квартал снизились примерно на 10 % относительно третьего). Угольщики это не комментируют. Несмотря на сокращение объемов потребления стали, снижение цен на сырье позволит российским металлургам в 2012 году увеличить рентабельность производства, соглашается Алексей Морозов из UBS. К тому же, добавляет он, российских сталеваров, поставляющих продукцию на экспорт, страхует девальвация рубля.

Роман АСАНКИН, Седа ЕГИКЯН.
«Коммерсант»

СТАЛЬ С ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ

Президент ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» Алексей Лапшин считает, что тема «вечно отсталой России» уже закрыта. По крайней мере, в сфере металлургии.

– Алексей Алексеевич, каковы стратегические цели вашей компании на ближайшие десять лет?

– Главная стратегическая цель НЛМК – укрепление позиций на рынках продукции с высокой добавленной стоимостью. Например, в сегменте проката с полимерным и цинковым покрытием мы ориентируемся на треть российского рынка, в сегменте холоднокатаного листа – на 40 процентов, в нишевом сегменте электротехнической динамной стали – на 70 процентов. Если наши прогнозы спроса оправдаются, то в 2020 году группа НЛМК будет занимать примерно 20 процентов российского рынка плоского проката. На внутреннем рынке сортового проката и катанки наша доля составит 17 процентов, на рынке метизов – 15 процентов.

Что касается целевых показателей по объему выручки, то прогнозировать их на столь длительный срок – занятие неблагодарное. Это связано с тем, что оборот компании напрямую зависит от цен на рынках сбыта. А цены могут меняться в широких пределах: за последние четыре года они демонстрировали как рекордно высокий уровень, так и крайне низкий, следуя за изменением общей макроэкономической ситуации в мире в результате финансового кризиса конца 2008 года.

В целом же наша компания стремится улучшать «качество» доходов. Это значит, что НЛМК будет последовательно увеличивать долю продукции с высокой добавленной стоимостью, цены на которую менее волатильны, чем на типовую продукцию или стальные полуфабрикаты. Развитие стадий глубокой переработки в первую очередь будет осуществляться вблизи конечных потребителей, что позволит снизить транспортные издержки и более оперативно реагировать на требования потребителя. Это касается как российского рынка, где компания будет развивать прокатные мощности на имеющихся и новых площадках, так и экспортных рынков (в том числе благодаря приобретению высококачественных прокатных активов за рубежом).

Другое направление повышения прибыльности бизнеса – усиление контроля затрат, в первую очередь за счет развития собственных сырьевых активов. Так, с 2015 года, после расширения добывающих мощностей и ввода в эксплуатацию фабрики окомкования на Стойленском ГОКе, НЛМК получит стопроцентную самообеспеченность высококачественным железорудным сырьем. К 2016–2018 годам мы планируем закрывать существенную долю потребностей в коксующемся угле за счет собственных добывающих мощностей. Будет также продолжено развитие ломозаготовительной сети. Кроме того, больше половины потребности в электроэнергии на основной площадке в Липецке будет генерироваться на собственных мощностях за счет сжигания горючих газов, образующихся при производстве кокса, чугуна и стали.

– Самообеспечение сырьем – безусловно, важное преимущество. Но этого, наверное,



недостаточно для выхода на лидирующие позиции в отрасли. Будете ли вы работать над повышением производительности труда?

– Я считаю, что в отношении интегрированной металлургической компании, каковой является НЛМК, более корректно оперировать показателем «производство жидкой стали на одного работника». И по этому показателю производительность НЛМК за десять лет практически удвоилась: со 156 тонн в 2001 году до 308 тонн в 2010-м. К 2020 году мы планируем довести этот показатель до 600 тонн. Значит ли это, что производительность каждого работника предприятия за двадцать лет вырастет в четыре раза? Конечно нет. Но этот рубеж достигаем, прежде всего за счет оптимального структурирования бизнес-единицы. Ведь предприятие – это живой организм: каждый год прекращается какая-то, в первую очередь непрофильная, деятельность, какие-то подразделения выводятся за контур, при этом создаются новые подразделения или новые участки. Мы сравниваем себя с

ведущими зарубежными компаниями. Уже сегодня мы добились значительного сокращения разрыва по производительности. Наша цель – выйти на лучшие мировые стандарты к 2020 году, стать лидерами в этой области.

– Какие программы развития производства НЛМК планирует реализовать для выполнения этой стратегии?

– Ряд направлений я уже назвал. В целом же можно выделить следующие основные пути развития: наращивание мощностей, повышение эффективности производства, приобретение других компаний.

При этом увеличение производства не самоцель. Оно должно быть оправдано с точки зрения рынка и экономического эффекта. Приведу пример: в этом году запускается седьмая домна на липецкой площадке, в 2012-м планируется пуск завода в Калужской области. Оба эти проекта обоснованы с точки зрения рынков потребления. Первый служит повышению степени интеграции с компаниями группы в Европе и США, созданию основы для наращивания производства и повышения качества конечной продукции для продажи на традиционных зарубежных рынках компании. Второй обоснован ростом строительного рынка в Центральном регионе России.

Важно напомнить, что наши усилия направлены не только на рост мощностей и освоение новых видов продукции, но и на повышение эффективности производства и его качества, на рост производительности персонала.

– Какую роль в достижении стратегических целей будет играть ваш профильный бизнес, а какую – новые направления?

– Группа проводит политику диверсификации уже давно. Мы уже диверси-

фицированы с точки зрения разных способов производства стали (металлургия полного цикла и электрометаллургия); производства и продажи на развитых и развивающихся рынках; выпускаемых продуктов; интеграции в добычу сырья. В планах и дальнейшая диверсификация. Но это диверсификация в стальном сегменте. Мы не планируем пока становиться многопрофильной компанией, имея значительные возможности в своем сегменте. Так, группа планирует интенсивно развивать рудную базу: увеличение добычи, строительство фабрики по производству окатышей. Кроме того, мы активно занимается созданием оптимального портфеля угольных активов.

– Вы готовы дать прогноз развития глобального металлургического рынка на десятилетнюю перспективу?

– При отсутствии затяжных глобальных кризисов и сохранении среднегодовых темпов роста спроса на уровне 3–4 процентов емкость мирового рынка черных металлов в 2020 году может превысить 2 миллиарда тонн. Это примерно на 60 процентов больше, чем в нынешнем году. Главным стимулом роста станут высокие темпы урбанизации, развитие инфраструктуры и рост доходов населения в развивающихся странах. В число потенциальных лидеров по объемам потребления наряду с Китаем могут войти Индия, страны Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Если в этой группе стран темпы роста потребления будут действительно высокими (от 5 до 10 процентов ежегодно), то через десять лет на их долю может приходиться три четверти мирового спроса.

Рост потребления на фоне укрепления национальных валют в этих регионах может стимулировать изменение направлений мирового экспорта. Развивающиеся страны Азии, скорее всего, станут крупными импортерами металлопродукции, тогда как располагающие избыточными мощностями развитые страны и страны СНГ будут ключевыми экспортерами. Позиции развитых стран как мировых экспортеров стали могут тем не менее быть ослаблены высокими издержками и ограниченным доступом к металлургическому сырью. В этой ситуации основного прироста производства в этом десятилетии можно ожидать в развивающихся странах.

Конкуренция в мировой черной металлургии будет усиливаться, но увеличение числа производителей ограничивается все еще относительно высокими входными барьерами в отрасли. В то же время повысится консолидация производства: значение эффекта масштаба в металлургии будет возрастать. Усилится также интеграция производителей, в первую очередь в сырьевой сегмент. Этому будет способствовать все более ограниченный доступ к сырьевым материалам: руде, углю и металлолому.

Риск усиления конкуренции со стороны товаров – заменителей стали существует, но альтернативные материалы пока имеют достаточно узкие, нишевые области применения. Кроме того, сталь как товар тоже развивается: например, появились легкие высокопрочные виды проката. Поэтому массовое коммерчески эффективное распространение материалов заменителей отстает за границами десятилетнего прогноза.

Алексей ЗАЙКО. «Эксперт»



ОТЛИЧНИК МОРДАШОВ

Через четыре года «Северсталь» собирается войти в пятерку крупнейших сталелитейных компаний мира по EBITDA. Помогут выполнить эту цель рост производства и пересмотр стратегии слияний и поглощений. Компания обещает делать покупки «расчетливо и осторожно».

В Лондоне ключевые менеджеры «Северстали» во главе с гендиректором и владельцем компании Алексеем Мордашовым представили инвесторам новую стратегию компании. С инвестициями в ниобий, алмазы, никель и прочие непрофильные активы покончено. «Северсталь» намерена сконцентрироваться на выплавке стали и добыче сырья для ее производства, заявил Мордашов. Стратегическая цель – превратиться в международную вертикально-интегрированную металлургическую и горнодобывающую компанию и войти в

пятерку крупнейших мировых компаний в этом сегменте по EBITDA, говорится в презентации «Северстали». В топ-5 компания намерена войти к 2015 г., уточняет ее представитель.

Достичь желаемого поможет рост производства. При этом приоритет в этом десятилетии будет отдан сырьевым проектам, говорится в презентации. Выплавка стали к 2020 г. должна увеличиться в 1,5 раза до 19,6 млн т, добыча железной руды – почти в 2,5 раза до 38,2 млн т, коксующегося угля – почти в 2,8 раза до 17,9 млн т. Приоритет горнодобывающему бизнесу объясняется просто. Доля угля и железной руды в себестоимости производства стали в среднем в мире стремительно растет. Если в 1995 г. на них приходилось 11 и 8 % соответственно, то уже в 2010 г. – 31 и 41 %. Это означает, что во всем мире маржа переходит от производителей стали к горнодобывающим компаниям, подчеркивает представитель «Северстали»: «В то же время мы понимаем, что цикличность

рынка стали и сырья может отличаться, поэтому делать ставку только на добычу сырья «Северсталь» не планирует».

В ближайшие годы «Северсталь» будет делать ставку на США и развивающиеся рынки – Россию, Индию, Бразилию и Китай, где компания ожидает существенного роста потребления металла. Основной объем производства будет по-прежнему приходиться на Россию. Но значительного увеличения произ-

водства стали и руды здесь компания не планирует. Зато добыча угля к 2020 г. вырастет на 40 % во многом за счет освоенных месторождений в Туве. А вот производство стали в США вырастет в 1,5 раза, добыча угля – более чем вдвое. Здесь «Северсталь» рассчитывает увеличить поставки проката автопроизводителям. В Индии к 2020 г. будут реализованы проекты по добыче руды и выплавке стали, в Бразилии – железорудный проект. Кроме того, гигантский рудник мощностью 12,3 млн т сырья в год компания построит в Либереи.

Для реализации масштабных планов компания планирует инвестировать \$1,5–2 млрд ежегодно, передало Bloomberg со ссылкой на Мордашова.

«Северсталь» готова больше не сорить деньгами, чтобы выбиться в мировые лидеры.

Кроме того, пересмотрена стратегия слияний и поглощений. «Северсталь» первой среди металлургов приступила к покупкам активов за рубежом – в США и Европе. Но значительная их часть прибыли

Мордашов вновь намекает, что готов ради сделок поступиться долей в компании. Единственный раз в истории он был готов пойти на это пять лет назад, когда пытался добиться объединения «Северстали» и Arcelor.

компании не принесла и в итоге была продана. Теперь компания обещает заключать сделки «аккуратно и расчетливо», говорится в презентации. «Интерфакс» со ссылкой на Мордашова передал, что компания по-прежнему заинтересована «в продолжении роста через M&A». Но при этом она готова рассматривать покупки как за наличность, так и за акции. А сам Мордашов вновь намекает, что готов ради сделок поступиться долей в компании. Единствен-

ный раз в истории он был готов пойти на это пять лет назад, когда пытался добиться объединения «Северстали» и Arcelor.

Наконец, Мордашов пообещал до конца года выделить из «Северстали» золотодобывающую Nordgold. Как это будет сделано, он не сказал. «У вариантов spin-off и продажи есть еще подварианты, есть еще другие варианты. Мы пока не определились, но хотелось бы сделать это в разумные сроки», – цитирует его слова «Интерфакс».

Инвесторам понравилась новая стратегия «Северстали». ADR компании на LSE за день подорожали на 4,2 %. Сейчас вертикально-интегрированные компании с крупными горнодобывающими активами хорошо защищены и показывают лучшие результаты, объясняет аналитик Rye, Map & Gor Securities Андрей Третельников. Он указывает, что компания не включила в список приоритетных рынков Европу. Это оправданно, так как этот рынок не предоставляет сейчас возможности роста, в отличие от развивающихся стран, констатирует эксперт.

Галина КАМНЕВА. «Ведомости»

МАЛЕНЬКИЙ, ДА УДАЛЕНЬКИЙ

На сталелитейном рынке, где тон сейчас задают вертикально интегрированные холдинги уровня «Северстали» или Магнитки, может найтись место и для новых игроков. Малоизвестная Уральская сталепрокатная компания планирует построить в Башкирии мини-завод мощностью 400 тыс. т проката в год и уже заключила договор с итальянской Danieli на возведение предприятия под ключ.

Уральская сталепрокатная компания (УСК), итальянская Danieli и правительство Башкирии подписали соглашение, предполагающее строительство в Благовещенском районе республики металлургического завода мощностью 400 тыс. т сортового проката и сортовых заготовок в год, сообщило Министерство промышленности и инновационной политики Башкирии. По условиям соглашения Danieli (производитель оборудования для предприятий черной металлургии) разработает и построит завод под ключ. Запуск завода запланирован на конец 2014 года. По предварительным оценкам, объем инвестиций в проект составит 200 млн евро.

Уральская сталепрокатная компания была создана в июле 2011 года специально для реализации проекта по строительству мини-завода силами республиканских инвесторов, рассказал президент Торгово-промышленной палаты Башкирии Юрий Пустовгаров. «В Башкирии собирают до 800 тыс. т металлолома в год, так что открыть такое предприятие в республике сам бог велел!» — отмечает Юрий Пустовгаров. Кто является собственником УСК, он на-



звать затруднился. Между тем, согласно данным ЕГРЮЛ, учредителями компании являются гендиректор Башкирской торгово-промышленной компании Альфред Сулейманов и владелец 80 % акций Уралкапиталбанка Дамир Камбаров. Пост гендиректора компании занял бывший депутат Госсовета Башкортостана Дильфат Закиров.

Руководитель отдела маркетинга металлотрейдинговой компании «Брок-

Инвест-Сервис» Наталья Правдина сомневается, что этот проект оправдает себя. Хотя в Башкирии нет производителей сортового проката, в целом в Уральском регионе предостаточно металлургических предприятий, отмечает она. Кроме того, анонсировано еще несколько подобных проектов, если все они будут реализованы, то на рынке возникнет переизбыток проката. Руководитель аналитического отдела ГК Вгосо Алексей Матросов более оптимистичен в своих прогнозах. Он считает, что крупные строительные проекты, намеченные до 2018 года в России, приведут к значительному росту потребления арматуры.

Несколько лет назад проекты строительства компактных металлургических производств в России были очень популярны. На этом поприще попробовали реализовать себя такие компании, как «Эстар», МАИР и «Макси-групп». Кроме того, о желании обзавестись мини-миллами заявляли «Северсталь», УГМК и даже Arcelor Mittal. Правда, кризис либо помешал, либо затянул реализацию их планов.

Анастасия МИШАНИНА. «РБК Дейли»

НЕ КРЕСЛО КРАСИТ ПРОФСОЮЗНИКА

Все имеет свой конец и свое начало – в этой немудреной формулировке кроется суть отчетно-выборной конференции, на которой был сформирован новый состав профсоюзного комитета ОАО «ММК».

Перед голосованием, как полагается, прозвучал отчет о проделанной работе, и он подвел черту под четырехлетним этапом. Вспомнить о самом главном и заглянуть в будущее мы попытались вместе с председателем профкома Александром Деруновым.

– Александр Иванович, когда выбирают вторично, наверное, совсем другие ощущения?

– Конечно, четыре года назад не ожидал, что произойдет такой крутой поворот в жизни. Первое время даже находился в шоковом состоянии, но на работе оно быстро проходит, и на раздумья – совсем нет времени.

– Давайте вспомним тот момент, когда вы приняли дела, познакомились с подчиненными и вникли в суть того, чем предстоит заниматься. Какие шаги казались тогда наиболее важными?

– Если у председателя профсоюзной организации нет авторитета в цехе – это последнее дело. Вот, в первую очередь, и занялись их имиджем. Начали с элементарного – разъяснений. Для чего нам профсоюз, какова его роль в современных условиях? Раздавали информационные материалы на проходных, стремились дойти до каждого. Дали председателям финансовые рычаги. Много было споров о том, сколько денег оставлять в их распоряжении. Установили лимит, он вроде бы всех устроил, но не везде эти средства израсходовали.

– Есть ли критерий, по которому оценивается деятельность профсоюзных лидеров?

– Когда в профком комбината идут письма с просьбой разобраться, значит, в подразделении, откуда они поступают, председатель недорабатывает. Начинаем выяснять, что происходит, и порой слышим в ответ: «Не знаю, не в курсе». Конечно, есть вопросы, которые нигде больше не решить, и попасть ко мне на прием нетрудно. Но обращения через голову – тревожный сигнал.



– Как вы считаете, почему так происходит? Налицо неверие, недоверие или какие-то еще причины?

– Немало еще среди профсоюзного актива тех, для кого рабочее место – это кресло. Сидеть в нем удобно, кто бы спорил, но рабочий день не там должен проходить. До чего дошло? Стали приемные часы заводить, а в другое время не пускать на порог. Да с утра надо прийти на работу – и вперед, по цеху, от станка к станку, общаться с людьми и анализировать информацию. Надо бумаги разгрести – посидел какое-то время. Стало жарко, еще круг по цеху сделал. И часы приема тогда не понадобятся, и обратная связь будет. Мало разве житейских поводов, когда работнику необходима помощь? Свадьба, например, у него, а об этом в цехоме не знают. Больше надо уделять внимания людям. И приучать к этому мастеров, начальников смен, участков – будущих руководителей цехов. Не должно быть такого, чтобы они задавались вопросом: зачем нужен профсоюз?

– Из сказанного следует, что кадровая проблема стоит остро. Где намерены черпать кадры?

– Не переломим ситуацию, если психология останется прежней. Будем откровенны, в профсоюз иной раз выбирали тех, кто на производстве не нужен. Мол, иди возглавляй, только работать не мешай. Вот и не знают многие, как общаться с людьми, как реагировать на жалобы и обращения. Планируем найти помещение под учебно-методический центр и собирать там группы для обучения. Искать нужно ребят – живых, интересных, симпатичных, общительных, способных объединить вокруг себя, лично участвовать во всех мероприятиях. Будем наблюдать за теми, кто проявил себя, и брать на заметку. Пора думать о смене, о том, кому через четыре года передавать эстафетную палочку.

– В профсоюзной организации комбината почти полторы сотни первичек. Цифра красивая, но не слишком ли громоздкая структура? Насколько известно, вы и в предыдущие четыре года много занимались ее улучшением.

– И теперь не сойдем с этого пути, очень уж неповоротливая и негибкая нынешняя система. В основных переделах будем укрупнять организации и, таким образом, сократим их количество вдвое. В цехах профсоюзная работа давно превратилась в полнейший формализм, а коллегиальность отмерла. Разве станет профлидер не соглашаться с начальником цеха? Да никогда, даже если тот не прав. Вот и получается, что проходят заседания, принимаются решения, пишется бумаги – вроде бы кипучая деятельность, а толку никакого. В крупных организациях от заседаний не уйти, они по уставу должны проходить раз в месяц, но вопросы в повестку попадут серьезные. Не как сейчас – нахватили мелочевки и красиво отчитались.

– Не опасаетесь, что в большой организации утонет голос низовых звеньев?

– Профсоюзные лидеры в цехах останутся, к ним добавятся доверенные лица по направлениям – ветераны, молодежь, охрана труда и техника безопасности. Они и должны доводить до руководства те вопросы, которые поднимают трудящиеся. Не оставим без внимания и малочисленные организации, где по сорок-пятьдесят человек, для работы с ними введем специального уполномоченного.

– Говоря о структурных преобразованиях, нельзя не коснуться дочерних предприятий, где членов профсоюза в два раза больше, чем на основной промплощадке.

– Образование «дочек» привело в свое время к неравенству, которое пока не удалось преодолеть. На комбинате было кому вместе с профсоюзами заниматься разработкой коллективных договоров, дочерние предприятия не располагали таким штатом, и эта работа падала на плечи директоров, их замов по направлениям и председателей профкомов. Юридически они более подкованы, но кое-где это привело к неравенству в оплате труда. Несправедливо, когда люди работают рядом, выполняют одни и те же функции, а вознаграждение по итогам месяца получают разное. Исправить ситуацию – дело не одного месяца, но эту проблему удалось озвучить и привлечь к ней внимание. Будем добиваться, чтобы зарплата стала если не одинаковой, то сопоставимой. На промплощадке подтянули доходы низкооплачиваемых, у кого заработки были ниже потребительской корзины, и здесь доведем дело до конца. Мы же профсоюзная организация не одного лишь комбината, а Группы ОАО «ММК» горно-металлургического профсоюза России, и для нас все работники одинаковы, где бы они ни трудились.

– Еще одна отличительная черта минувшего четырехлетия – внедрение новых технологий. Что, кроме веления времени, заставляет этим заниматься?

– Это просто удобно. Считаю, и нам пора внедрить корпоративную информационную систему. Среди председателей много молодых, с компьютерами они дружат, так почему не перейти на электронный документооборот. Или, например, голосовать по скайпу, ведь у нас предусмотрена процедура заочного голосования? А разве не выиграли металлурги, когда была внедрена безналичная система расчета? Да, сначала пришлось убеждать на сменно-встречных собраниях в ее преимуществах. Зато сейчас, когда механизм отлажен, не надо тратить время, отпрашиваться с работы для сбора бумаг, стоять в очередях. По сто человек в день собиралось, чтоб получить деньги через кассу взаимопомощи. Теперь это можно сделать без проблем, и люди проголосовали ногами – почти в два раза больше стало тех, кто воспользовался услугой. Ограничений в суммах стало меньше, и неплохо, согласитесь, одолжить 60 тысяч без уплаты процентов. Если же в семье оба супруга работают на комбинате, то уже 120.

– Один из зримых итогов отчетно-выборной конференции – кадровые перемены в составе профкома, который обновился на две трети. Вас сильно не устраивала работа тех, кто не сохранил свои места?

– Время показало, кто на что способен. Видно, что многим стало неинтересно, от них не исходило никаких предложений. Кто себя не проявил – пусть на себя и пеняет. Если председатель только в кино людей водил и больше ничем не занимался – зачем такой нужен? Если превратился в функционера, который надувает щеки и кичится тем, что он защитник, прежние заслуги не спасут. Люди должны называть тебя защитником, а не сам себя. Надо понимать, что профсоюз – не карьерная работа. Доверит коллектив – останешься, не доверит – обратно вернешься. Это не венец всего, а только начало. Одним словом, ротация и обновление продолжатся. Когда жизнь вокруг стремительно меняется, мы не должны оставаться застывшей массой.

Дмитрий СКЛЯРОВ

КОРОТКО О ВАЖНОМ

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ ТРУДОВОГО СОРЕВНОВАНИЯ

Комиссией по трудовым и производственным вопросам профсоюзного комитета ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» подведены итоги работы коллективов цехов, молодежно-трудовых коллективов, рабочих ведущих профессий и мастеров в августе.

Победителями трудового соревнования среди коллективов цехов металлургического передела признаны коллектив рудника, коксового и электросталеплавильного цехов. Коллективы ЛПЦ и цеха покрытий стали лучшими среди коллективов цехов прокатного передела. Победителями соревнования между вспомогательными цехами признаны коллектив ЦЭС, цехи водоснабжения и железнодорожного транспорта.

Победители, согласно условиям соревнования, премированы. Присвоены почетные звания «Лучший рабочий ОАО «ММК», «Лучший мастер ОАО «ММК».

Названы и лучшие молодежные трудовые коллективы комбината. По итогам трудового соревнования в период с сентября 2010 года по сентябрь нынешнего года победителями признаны коллектив бригады № 1 участка УПП цеха покрытий, а также бригада по обслуживанию газовых сетей газового цеха.

УКРЕПЯТ ЗДОРОВЬЕ ВЗРОСЛЫЕ И ДЕТИ

В рамках реализации социальных программ ОАО «ММК» в 2011 году на компенсацию части стоимости путевок на оздоровление работников комбината и членов их семей планируется направить свыше 145 млн рублей.

Финансирование оздоровления будет произведено из прибыли предприятия, а также



за счет средств Фонда социального страхования и по схеме добровольного медицинского страхования. За семь месяцев 2011 года общая сумма расходов на компенсацию стоимости путевок из всех источников составила 81,7 млн рублей, что на 10 процентов превысило показатели аналогичного периода 2010 года. Средняя сумма компенсационных выплат на одну путевку за 7 месяцев 2011 года превысила 16 тысяч рублей (13,7 тысяч рублей за аналогичный период 2010 года). Общая численность оздоровленных работников ОАО «ММК» и членов их семей за 7 месяцев 2011 года составила

В рамках реализации социальных программ ОАО «ММК» в 2011 году на компенсацию части стоимости путевок на оздоровление работников комбината и членов их семей планируется направить свыше 145 млн рублей.

5 088 человек, а всего планируется, что в 2011 году в санаториях и домах отдыха комбината отдохнут более 9 тысяч работников ОАО «ММК» и членов их семей.

Оздоровление давно является важной составляющей системы сбережения здоровья и работоспособности работников ММК. Комбинат имеет самую развитую в горно-металлургическом комплексе страны санаторно-курортную инфраструктуру. К услугам металлургов санатории «Юбилейный» и «Металлург» (г. Ессентуки), горнолыжный курорт «Абзаково», дом отдыха «Березки», санаторий-профилакторий «Южный», корпус «Ассоль» в санатории «Ассы». В 2011 году обеспечен рост охвата работников санаторно-курортным лечением – 46,8 % , по сравнению с 2010 годом (42,1 %) от общего числа оздоровленных. Такие показатели достигнуты за счет повышения доступности для работ-

ников санаторно-курортного лечения в межсезонье – увеличен размер компенсации путевки до 80 %.

В составе Детского оздоровительно-образовательного комплекса ММК два детских загородных оздоровительных центра – «Горное ущелье» и «Уральские зори». Полная стоимость путевки в них составляет 16 200–16 800 рублей. Однако с учетом материальной помощи предприятия и профсоюзного комитета реальный родительский взнос на путевки составляет от 4200 до 4800 рублей в зависимости от лагеря и смены. Таким образом, доля оплаты детских путевок для работников составляет 27–29 % от полной стоимости. В летний сезон 2011 года в ДОЦ «Уральские зори» и ДОЦ «Горное ущелье» отдохнуло 1 982 ребенка работников ОАО «ММК» и 1 925 детей работников обществ Группы ОАО «ММК». Общая сумма расходов из всех источников на оздоровление детей работников и работы, связанные с подготовкой к сезону в 2011 году, превысит 25 млн рублей.

ВETERАНЫ МАГНИТКИ ПОМЕРИЛИСЬ УРОЖАЕМ

В сентябре на площади Народных гуляний перед зданием городской администрации прошла традиционная выставка «Дары осени-2011».

Организатором этого ежегодного мероприятия выступают городской совет ветеранов и управление социальной защиты администрации города. Каждый год в выставке принимают активное участие советы ветеранов районов города, ОАО «ММК», «ММК-МЕТИЗ», ОАО трест «Магнитстрой» и другие общественные организации. Праздник урожая стал популярным событием не только для пожилых людей, но и для всех горожан.

Работы выставлялись в пяти номинациях: «Осенний букет», «Целебный напиток», «Фруктово-овощная фантазия», «Самая вкусная заготовка на зиму», «Овощной богатырь». Оценивало экспозицию компетентное жюри. Также во время праздника прошел концерт народных коллективов. Под музыку и пение посетители выставки приобретали семена, саженцы, получали консультацию садоводов-специалистов.



Накануне аналогичная выставка достижений подсобных хозяйств «Дары осени» прошла для ветеранов ОАО «ММК» во Дворце культуры металлургов им. С. Орджоникидзе. Каждый год в сентябре профсоюзный комитет предприятия организует это мероприятие, дающее возможность садоводам Магнитки продемонстрировать свои таланты и представить плоды своего земледельческого искусства. Там же в рамках выставки «Дары осени» состоялся отбор по номинациям «Я – садоводка» и «Я – кулинарка» для конкурса «Бабушка года».



УЖЕ ПОЗАБОТИЛИСЬ О НОВОГОДНИХ ПОДАРКАХ

Как и в прошлом году, профсоюзный комитет градообразующего предприятия закупит тридцать тысяч новогодних подарков. Участие в тендере приняли семь компаний. Две московских, по две из Екатеринбурга и Самары и одна магнитогорская компания.

В основном представители поставщиков собирали сладкие кульки из кондитерских изделий известных российских фабрик. Но кроме этого в красиво и оригинально упакованном подарке должен быть сюрприз

для ребенка – игрушка, календарик, новогодняя открытка и так далее. В ходе презентации каждая фирма представляла свои предложения – и в макетах, и в готовых наборах. Представители фирм отвечали на вопросы.

При выборе поставщика члены тендерной комиссии руководствовались главными условиями – гарантия высокого качества кондитерских изделий, яркий, красивый подарок. Важны также организация и соблюдение сроков доставки подарков, порядок расчета. Выполнить такой серьезный заказ по силам лишь опытной компании.

По решению членов комиссии, договор на поставку новогодних подарков заключен с прошлогодним партнером – фирмой «Конфетный двор» из Екатеринбурга.

ТРУБНЫЙ ВЫБОР

В переговорах о формуле цены на трубы «Газпрому» и металлургам предстоит не легкий выбор. Специалисты разработали два варианта контрактов, один из которых привязан к стоимости угля и руды, а другой – к цене стальной заготовки.

Совещание трубников, металлургов, «Газпрома» и чиновников, на котором планируется окончательно определить формулу цены на трубы (их «Газпрому» нужно 1,5–2 млн т в год на \$3–4 млрд), перенесено на конец ноября. Переговорщикам придется рассмотреть два варианта формулы – либо выбрать один из них, либо принять оба. Новый механизм должен заработать уже с 1 января.

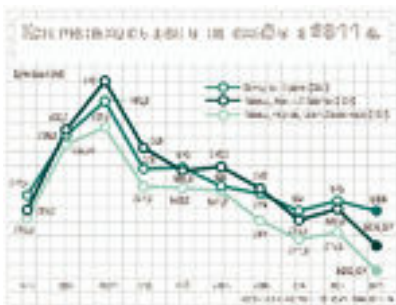
По первому варианту формула будет учитывать рыночную стоимость сырья, используемого на всех этапах производства труб: угля, железной руды, ферросплавов и лома, а также проката и самих труб большого диаметра. По второму – вместо сырья за основу возьмут цену сляба. Котировки для обоих вариантов планируют брать на основе данных отраслевых агентств (Steel Business Briefing, Metal Bulletin, CRU) – средневзвешенные за полгода. Корректировать цены планируется также раз в полгода.

Скорее всего, контракты будут заключать на три года, первый год станет экспериментальным и по его итогам решат, нужны ли изменения в формуле.

Сейчас трубники, как правило, договариваются об объемах поставок на год, а затем каждый квартал – о ценах. Но переговоры не раз заканчивались конфликтами, ведь себестоимость производства труб на 70 % определяется ценой на металл, а та, в свою очередь, – стоимостью сырья (25–30 % в себестоимости трубы составляет сырье). Рецепт решения проблемы выписал премьер Владимир Путин, предложив перейти на долгосрочные контракты по всей цепочке: от сырья до конечной продукции.

Вариант с привязкой к цене слэбов поддерживает Объединенная металлургическая компания (ОМК). После запуска стана «5000» потребности ОКМ в слэбах вырастут на 1,3 млн. т. в год и компании придется закупать эти объемы на стороне. Металлурги же, напротив, стремятся захеджировать риски, связанные с закупкой сырья для производства стали, которое в течение этого года рекордно подорожало.

Принципиальной разницы между двумя способами вычисления цены нет, оба они не страхуют на 100 % риски трубников, считает начальник управления контроля промышленности и оборонного комплекса ФАС Максим Овчинников. Избежать конфликтов можно, только если удастся разработать аналогичные формулы по всей цепочке, добавляет он.



«УРАЛВАГОНЗАВОД» ВЗЯЛ КУРС НА США

«Уралвагонзавод» выбрал ключевого партнера по развитию производства двигателей, дорожно-строительной техники и ремонта вагонов – это американская Caterpillar.

Компания открыла завод в России (в Тосно Ленинградской области) еще в 2000 году, но он в основном выпускал комплектующие для сборочных предприятий в Восточной Европе. Лишь в 2010-м на заводе началось производство большегрузных экскаваторов, объем производства на первом этапе планировался на уровне 1,5 тыс. машин в год.

Двигатели и дорожно-строительную технику компании будут выпускать на мощностях челябинского «ЧТЗ-Уралтрак», 80 % акций которого принадлежат «Уралвагонзаводу». Партнерство с Caterpillar будет развиваться в первую очередь в области выпуска дизельных двигателей мощностью до 4 тыс. лошадиных сил, которые устанавливаются на суда, локомотивы, карьерные самосвалы и другую тяжелую дорожно-строительную технику.

Еще один сегмент сотрудничества с Caterpillar – это производство трубокладчиков. Производство может быть запущено с 2012 года и в дальнейшем расширится на другую дорожно-строительную технику. Сейчас «ЧТЗ-Уралтрак» выпускает две модели трубокладчиков средней мощности, но рассчитывает расширить модельный ряд за счет разработок американской компании.

Кроме того, «Уралвагонзавод», который является крупнейшим в России производителем вагонов, планирует партнерство в вагоноремонтном бизнесе с дочерней компанией Caterpillar Progress Rail Services Corporation. Progress Rail осуществляет техобслуживание вагонов в основном в США, а также в Канаде, Мексике, Бразилии, Италии, Германии и Великобритании. Завод хочет сосредоточиться на вагоноремонте и производстве запчастей для вагонов, поскольку в ближайшие годы из-за перенасыщения рынка продажи новых вагонов стабилизируются и даже сократятся.

Владимир Беспалов из «ВТБ Капитала» отмечает, что сейчас «в России компетенции в области производства двигателей большой мощности невелики, это нишевый и высоко востребованный продукт», поэтому «Уралвагонзавод» и Caterpillar могут рассчитывать «на стабильные заказы и закупки». «Спрос на трубокладчики сейчас тоже должен быть, поскольку активно развиваются проекты по строительству газопроводов», – полагает эксперт. Под брендом Caterpillar «Уралвагонзавод» может рассчитывать на крупные заказы.

Caterpillar – один из крупнейших машиностроительных игроков мировой экономики, имеющий более 480 подразделений, расположенных в 50 странах мира на пяти континентах планеты. Компания выпускает широкую линейку дорожно-строительной техники от тракторов до карьерных самосвалов, а также дизельные двигатели и энергетическое оборудование. Чистая прибыль компании в 2010 году составила \$2,7 млрд, выручка – \$42,6 млрд.

Егор ПОПОВ. «Коммерсант»

LADA НЕ ОТСТАЕТ ОТ ИНОМАРОК

В декабре «АвтоВАЗ» начнет продажи новой модели Lada Granta. Впервые в истории завод начал собирать предварительные заказы на автомобиль и преуспел в этом: с 7 сентября собрано около 10 000 заявок. Примерно такой же спрос был и на другие бюджетные новинки – Volkswagen Polo седан, Hyundai Solaris и Kia Rio.

О количестве собранных заказов на Granta рассказал вице-президент по продажам и маркетингу «АвтоВАЗа» Артем Федосов. Заказы компания принимает на собственном сайте, покупатели могут выбрать комплектацию автомобиля, цвет кузова, а также регион и дилера и в течение пяти дней должны заключить в автосалоне договор на поставку автомобиля и внести



предоплату – 10 000 руб., добавляет директор по внешним связям завода Игорь Буренков. Заказанные таким образом автомобили поступят покупателям в декабре этого – марте следующего года по зафиксированной цене, говорит Федосов. Цены на Granta, как и на другие модели Lada, могут быть повышены на 3–4 % из-за роста стоимости комплектующих, этот вопрос менеджмент «АвтоВАЗа» будет рассматривать через месяц, добавляет он.

Наибольшим спросом пользуется Granta в более дорогой комплектации «Норма», на нее пришлось около 80% всех заказов, рассказал Федосов. «АвтоВАЗ» впервые применяет такую модель продаж и доволен результатами, отмечает он.

Granta выполнена на платформе Lada Kalina и должна заменить устаревшую модель Lada-2107. «АвтоВАЗ» возлагает на нее большие надежды: уже в 2012 г. завод хочет собрать 150 000 этих автомобилей, сообщил Буренков. Мощности предприятия позволяют выпускать до 300 000 Granta в год, при росте спроса объем выпуска может быть увеличен, отметил он.

«АвтоВАЗ» собирает заказы на новую модель теми же темпами, что и другие автопроизводители, выведившие на российский рынок массовые автомобили. Так, Volkswagen за три месяца до начала продаж Polo седана в начале сентября 2010 г. собрала около 30 000 заявок. Hyundai с начала декабря собрала на модель Solaris около 10 000 заявок, рассказывал в середине января 2011 г. исполнительный директор «Хендэ мотор СНГ» Денис Петрунин. 1 октября Kia Motors начала продажи нового седана Rio, с начала сентября компания собрала 11 000 заявок, сообщил автопроизводитель.

С одной стороны, заявок на Granta «АвтоВАЗ» собрал не так много – ведь это более дешевый автомобиль, чем Solaris или Rio, а тольяттинский завод рассчитывает на большие объемы продаж, говорит гендиректор «Автостата» Сергей Целиков. Но основные покупатели Lada живут в регионах, а они Granta еще не видели, рассуждает эксперт.

Алексей НЕПОМНЯЩИЙ. «Ведомости»

ТЕН.: 45-45-46



LOVE
RADIO
105,2 fm



И[Ди]
на
прорыв!



D FM

103.0

МАГНИТОГОРСК тел.: 49-44-44

СОХРАНИЛИ КОЛЛЕКТИВ

О ситуации в ОАО «ММК-МЕТИЗ» рассказывает директор предприятия Владимир Лебедев.

– Владимир Николаевич, в последнее время эксперты все чаще говорят о начале второй волны кризиса – металлургическая компания «Мечел» уже заявила о необходимости корректировки инвестиционных программ, а международная консалтинговая компания McKinsey назвала отрасли, которые пострадают от рецессии в первую очередь, и среди них – метизная промышленность. Насколько остро негативные процессы, накапливающиеся в реальном секторе экономики, влияют на работу ММК-МЕТИЗ в настоящее время?

– О второй волне кризиса, на мой взгляд, говорить рано, хотя спад в метизной отрасли, безусловно, есть. С июня текущего года по сентябрь включительно объем реализации по всем российским производителям метизной продукции снизился на 5,4 процента, в абсолютном выражении – на 10500 тонн. Прежде всего, это связано с сезонным фактором. Метизный рынок – это сезонный рынок. Мы «входим» в зиму, и объемы потребления нашей продукции снижаются. В частности, строительная индустрия на несколько месяцев замирает, и так было всегда. Второй негативный для нас момент – это снижение цен. Все крупные металлоторговцы стараются распродать свои складские запасы, понимая, что в зиму оставлять эти запасы – смысла нет, и выжидают дальнейшего снижения цен, поскольку рынок метизной продукции достаточно конкурентный. Два этих фактора и создали ситуацию, при которой мощности нашего предприятия загружены на 50 процентов, и часть инвестиционных проектов мы вынуждены приостановить. Тем не менее, есть определенный сортамент, на который существует ажиотажный спрос, который в настоящее время превышает наши производственные возможности по этим позициям. Но по значительной доле продукции, в частности, низкоуглеродистой проволоке, мы видим значительное падение спроса.

Сезонный фактор имел место всегда, но мы пережили гораздо более сложные времена. Такого спада потребления, как в 2008 году, никогда не было. Для сравнения приведу несколько цифр – в 2008 году численность персонала нашего предприятия составляла 8000 человек. Объемы производства в лучшие времена – 75 тысяч тонн в месяц, а в острой фазе кризиса производство упало до 8 тысяч тонн в месяц. Это был шок для предприятия. Падение было очень болезненным, но мы справились и смогли преодолеть этот спад. Главное – не допустили массового сокращения персонала. Не планируем делать этого и в нынешних условиях. В настоящее время в «ММК-МЕТИЗ» работает 5300 человек – численность уменьшилась, как видите, но



это был естественный отток. По разным причинам люди уходят сами – кто-то уезжает в другой город, кто-то нашел другую работу. В сентябре, например, естественный отток составил 38 человек.

– В 2008 году на ММК было сделано все возможное для того, чтобы сохранить персонал, незагруженный на основном производстве. Внедрялись новые графики работы, металлургов направляли на строительные и ремонтные работы – всеми силами старались сохранить квалифицированный персонал. Что в сложившейся ситуации намерено предпринять руководство ММК-МЕТИЗ?

– Опыт 2008 года многому нас научил – за минувшие два года 40 процентов нашего персонала приобрели вторые профессии. Мы максимально использовали федеральные средства, которые выделялись на эти цели, и вкладывали собственные. Мы первыми в Магнитогорске использовали возможности, которые предоставила Федеральная программа по обеспечению занятости. Магнитогорск получил тогда около 230 млн. рублей, наше предприятие своевременно организовало опережающее переобучение и использовало более 80 млн. из этой суммы. И теперь, когда 40 процентов от общей численности нашего коллектива имеют вторые профессии, у нас есть возможность часть персонала перевести на производство машиностроительного крепежа, который сейчас пользуется спросом.

В сентябре мы перевели административно-управленческий аппарат на сокращенный режим рабочего времени – 4-дневную рабочую неделю. Люди понимают, что это – временные меры, поскольку мы использовали эти схемы в 2008 году для того, чтобы сохранить персонал. И, как только появилась возможность, вернулись к обычному графику работы. В отношении рабочих специальностей мы также используем систему, отработанную во время кризиса – если, например, волочильщик загружен на основном производстве две недели, а две недели у него нет работы, мы организовываем временные рабочие места – занимаемся ремонтами, наводим порядок на территории предприятия.

Не секрет, что в условиях снижения объемов производства многие российские компании в первую очередь сокращают социальные программы. И в 2008 году, и сейчас мы практически не сократили социальный пакет наших работников, и на сегодняшний день он один из самых высоких в Группе компаний ММК.

– Одним из ключевых факторов для отечественных производителей метизов стала экспансия дешевой продукции китайских производителей, хлынувшая на российский рынок...

– Китайцы только в августе текущего года поставили на российский рынок 4 тысячи тонн крепежа. Для сравнения – мы в месяц производим 2,5 тысячи тонн, при этом цены на китайскую продукцию на 7 процентов ниже, несмотря на таможенную пошлину в 28 процентов. За счет дешевой энергии и дешевой рабочей силы китайские производители могут позволить себе такие цены.

В сентябре мы получили убыток от реализации 10,3 млн. рублей. И в четвертом квартале увеличения спроса не будет. Наша задача – максимально снизить затраты, чтобы удержать свои позиции на рынке. Мы должны предложить нашим потребителям более выгодные условия, чем наши конкуренты, причем не только китайские, но и российские производители.

Качественные характеристики продукции ведущих российских метизных предприятий находятся примерно на одном уровне. Следовательно, «отвоевать» свою долю на рынке можно лишь за счет цены. А цена напрямую зависит от себестоимости продукции, то есть от сокращения затрат.

Ресурсы для выполнения этой задачи у нас есть. Сократив затраты хотя бы на 1 процент, мы войдем в зону положительной рентабельности. Например, для повышения эффективности использования производственных помещений, готовится приказ о консервации части производственных площадей. Это позволит нам за отопительный сезон сэкономить на энергетике около 5 млн рублей.

Второе направление – это сокращение расходных коэффициентов. Без потерь для качественных характеристик по отдельным видам продукции расходные коэффициенты можно сократить и, соответственно, снизить цену. В четвертом квартале эта программа будет реализована.

Кроме того, разработана и утверждена программа по увеличению выпуска высокомаржинальных видов продукции – калиброванной стали, канатов, крепежа. По этому пути идут и другие метизные предприятия. Первый этап этой программы уже выполнен, в перспективе это позволит зарабатывать больше при прежних объемах производства.

– ММК-МЕТИЗ реализует перспективный проект – производство стальной арматуры с использованием инновационных нанотехнологий для железнодорожных шпал нового поколения. Как развивается этот проект и есть ли у предприятия дополнительные возможности для выпуска новых видов продукции, востребованной на рынке?

– Производство этой арматуры за 9 месяцев прошлого года составило 3650 тонн, за 9 месяцев 2011 года – 4508 тонн, рост – 23 процента. Гарантированные заказы на этот вид продукции – 900 тонн в месяц. В течение двух месяцев мы провели сертификационные испытания и в ближайшее время должны получить официальное заключение Московского института транспорта. Эта работа реализуется вместе с МГТУ имени Носова и ММК, поскольку определяющее значение здесь имеют качественные характеристики сырья. Наш совместный проект вошел в число победителей всероссийского конкурса и получил государственную субсидию в размере 176 млн. рублей. Пока мы производим опытные партии, в 2012 году планируем получить технологию, которая позволит производить эту продукцию в промышленных масштабах.

Инвестиционные проекты всегда связаны с затратами – нужно покупать технологии, оборудование. Большую инвестиционную программу мы реализовали в 2010 году – ввели в эксплуатацию 16 новых волочильных станков. Это были серьезные затраты, и в настоящее время мы еще расплачиваемся по кредитам за оборудование. Тем не менее, в 2010–2011 годах мы смогли предложить потребителям 12 новых видов продукции.

В сентябре мы возобновили производство самонарезающих винтов (в просторечии – саморезы), в течение месяца произвели 15 тонн, в октябре планируем произвести 50 тонн. Это не только высокорентабельная продукция, но и более трудоемкое производ-





ство, то есть для него потребуется большее количество персонала, что актуально для нас в нынешних условиях. При той же численности работников предприятие сможет получить больший доход.

Конечно, ситуация складывается непростая. В течение года мы планировали получить прибыль в 450 млн. рублей, а на сегодняшний момент, при том что до конца года осталось два с половиной месяца, прибыль составляет 77 миллионов рублей. Приходится изыскивать все резервы. В частности, внедрили новую систему оплаты труда – опять же, для того, чтобы избежать массового сокращения персонала. Новая система устанавливает прямую зависимость оплаты от производительности труда. Если необходимые результаты не

достигаются, применяются понижающие коэффициенты к фонду оплаты труда. И это касается всех работников – и директора, и бухгалтера, и рабочего. Коэффициент применяется ко всем без исключения. Сколько заработали – столько получили. В рыночных условиях по-другому никак. Руководитель любого подразделения, зная количество заказов на текущий месяц, видит, какой фонд оплаты труда у него будет при том или ином объеме производства. Средняя зарплата у нас в сентябре снизилась – в августе была 30550 рублей, в сентябре – 27130 рублей. Так же менялись объемы производства – с 43 тысяч тонн в августе сократились до 39 тысяч тонн в сентябре. Будем работать более эффективно – зарплата будет расти. Но, еще раз повторю, в ближайшее время увеличения спроса на нашу продукцию не будет. Давайте смотреть правде в глаза – даже на том уровне, что есть сейчас, мы не сможем удержать производство в ближайшие месяцы. До февраля следующего года никакого оживления на рынке метизов мы не предвидим. В этих условиях наша главная задача – сохранить трудовой коллектив.

В ходе подготовки интервью мы обратились за комментарием к директору по персоналу ОАО «ММК» Олегу Кийкову:

– Мы оказались в ситуации, когда судьба наших рабочих зависит от конъюнктуры рынка, и в условиях снижения объемов производства в ММК-МЕТИЗ необходимо обеспечить недозагруженный персонал работой. В сентябре, при загрузке мощностей ММК-МЕТИЗ на 50 процентов, численность персонала, не занятого на основном производстве, составила 495 человек – это почти 10 процентов от общей численности персонала, – подчеркнул Олег Вячеславович, – Этим работникам будут предложены рабочие места на других предприятиях Группы компаний ММК. Скоро будут предоставлены данные о потребности в персонале на дочерних предприятиях ММК. Во время кризиса более 400 работников ММК-МЕТИЗ сначала были временно трудоустроены, а потом получили постоянную работу в ОАО «ММК». Теперь будем использовать потенциал Группы компаний ОАО «ММК». Мы ценим наших работников и делаем все возможное.

Александр ПРОСКУРОВ

ОСНОВА ВАШЕЙ БУДУЩЕЙ ПЕНСИИ

Пенсионная реформа

С 2002 года в России действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах. В отличие от прежней системы, пенсионные права граждан теперь зависят не только от стажа работы, но и от размера зарплаты и пенсионных взносов.

Основа Вашей будущей пенсии – обязательные страховые взносы Ваших работодателей в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). С 2011 году по закону они составляют 26 % от годового заработка работника в пределах 463 тысяч рублей по каждому месту работы. Эти платежи поступают на Ваш индивидуальный лицевой счет. Этот счет есть у каждого работающего россиянина – Пенсионный фонд Российской Федерации открывает его с момента получения Вами страхового свидетельства обязательного пенсионного страхования (как правило, это происходит при первом поступлении на официальное место работы).

Средства страховых взносов работодателей распределяются между двумя частями Вашей будущей пенсии: страховой и накопительной.



По отношению к пенсионным взносам работают те же правила, что и для банковских вкладов. Только эти деньги нельзя снять со счета, и вместо начисления процентов по вкладу пенсионный капитал ежегодно индексируется. К пенсионным накоплениям ежегодно добавляется инвестиционный доход, полученный от управления средствами накопительной части пенсии управляющими компаниями. Государство гарантирует, что каждый учтенный на счете рубль уплаченных взносов и полученного инвестиционного дохода, зафиксированного на дату назначения пенсии, будет возвращен застрахованному лицу в виде пенсии.

Кого затрагивает пенсионная реформа?

Реформа затрагивает только мужчин 1953 и позже года рождения, женщин 1957 и позже года рождения. Накопительная часть трудовой пенсии также есть у мужчин 1953–1966 года рождения и женщин 1957–1966 года рождения, в пользу которых в пе-

риод с 2002 по 2004 гг. включительно уплачивались страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии. С 2005 года эти отчисления были прекращены в связи с изменениями в законодательстве. При этом указанная категория граждан также вправе осуществлять выбор управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда для инвестирования средств пенсионных накоплений.

Как увеличить свою будущую пенсию?

Размер вашей пенсии напрямую зависит от суммы на лицевом счете, сформированной за всю трудовую деятельность. Чем раньше Вы начнете управлять накопительной частью своей трудовой пенсии, тем большие пенсионные выплаты получите по достижении пенсионного возраста!

Есть несколько способов увеличения своей будущей пенсии. Во-первых, правильно распорядиться своей накопительной частью, а во-вторых, вступить в программу государственного софинансирования.

Как вступить в программу государственного софинансирования пенсионных накоплений?

В Программе государственного софинансирования пенсии уже участвуют 5 603 00 человек, что на 31,52 % больше чем в прошлом году.

Вступить в Программу можно до 1 октября 2013 года.

Принять участие в Программе могут все россияне без ограничения, включая тех, у кого нет накопительной части пенсии по обязательному пенсионному страхованию (мужчины старше 1953 г.р. и женщины старше 1957 г.р.).

Государство будет ежегодно софинансировать Ваши дополнительные пенсионные накопления в пределах от 2000 до 12000 рублей включительно в течение 10 лет с момента уплаты Вами первых взносов в рамках Программы. Вы вправе сами определять и менять размер своих взносов, а также прекратить или возобновить выплаты в любое удобное для Вас время. Кстати, третьей стороной может стать работодатель, получая при этом освобождение от уплаты страховых взносов в размере уплаченного им взноса (только не более 12 000 рублей в год на одного работника) и включение софинансирования в состав расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Эти деньги обязательно инвестируются выбранной Вами частной или государственной управляющей компанией либо негосударственным пенсионным фондом.

Чтобы получить право на государственное софинансирование пенсии, нужно подать заявление либо лично, обратившись в территориальный орган Пенсионного фонда по месту жительства, либо через своего работодателя, либо через трансферагента.

Как можно распорядиться своей накопительной частью, включая средства от государственного софинансирования:

- передать накопительную часть пенсии государственной управляющей компании (ГУК);
- передать накопительную часть пенсии частной управляющей компании (УК);
- передать накопительную часть пенсии негосударственному пенсионному фонду (НПФ).

При выборе своего варианта необходимо учитывать, что:

Государственная управляющая компания (ГУК) имеет возможность инвестировать Ваши пенсионные накопления только в государственные ценные бумаги и облигации корпораций, которые имеют доходность, зачастую ниже инфляции.

При работе с негосударственным пенсионным фондом (НПФ) комиссия за обслуживание может достигать до 15 % от Вашего дохода, а деньги физически переводятся в НПФ, и дальнейшую ответственность за них несет НПФ.

При работе с частной управляющей компанией (ЧУК) сами пенсионные накопления физически остаются в Пенсионном фонде Российской Федерации, управляющей компании переходит только право управления ими.

При выборе частной УК желательно ознакомиться с рейтингами доходности управления пенсионными накоплениями, а также обратить внимание на размер пенсионных накоплений под ее управлением.

Очевидно, что с точки зрения надежности и доходности вложений управляющие компании являются наиболее подходящим вариантом.

Что нужно сделать

для перевода накопительной части в частную управляющую компанию?

1. Подать заявление лично в территориальное отделение ПФР по месту жительства. При себе иметь страховое свидетельство и паспорт.
2. Подать заявление лично в офисах трансферганета.

Результаты управления средствами пенсионных накоплений в 2010 году.

Инвестиционные портфели ВЭБа, созданные с целью повышения эффективности инвестирования пенсионных накоплений «молчунов» (а это порядка 90 % всех работающих граждан моложе 43 лет), по итогам 2010 г. показали доходность ниже инфляции. В то время как частные управляющие компании смогли не только переиграть инфляцию, но и рынок в целом. Пятерку лидеров по уровню доходности замыкает магнитогорская компания «РФЦ-Капитал».



УК «РФЦ-Капитал» – один из лидеров рынка государственного пенсионного обеспечения по объему средств пенсионных накоплений, что свидетельствует о высокой степени доверия со стороны населения.

Успеха в управлении накоплениями компания достигает благодаря профессионализму команды, в то время как надежность инвестиций обусловлена жестким контролем со стороны государства и наличием системы управления рисками.

Для того чтобы правильно подготовить и заполнить необходимые документы для перевода Вашей накопительной части пенсии в УК «РФЦ-Капитал»,

Вы можете обратиться в офис Финансового центра «РФЦ» по адресу: ул. Завенягина 9, или позвонить по телефону: 8(3519) 25-60-25.

Лицензия ООО УК «РФЦ-Капитал» на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами (№21-000-1-00097 от 24.12.2002 бессрочная), выдана ФСФР России без ограничения срока действия.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Из сумм, которые Вы внесли в накопительную часть своей пенсии в рамках Программы софинансирования, может быть произведен социальный налоговый вычет по подоходному налогу. Посредством этого вычета гражданину предоставляется право вернуть 13% от своих взносов.



"ПЕРСОНАЛ"

КОРПОРАТИВНЫЙ
ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ КАДРОВ



IT Центр

Проект IT элита

Обгони время с Microsoft

- ✓ **Проект Level Up**
информационные технологии + английский язык + школа успеха
- ✓ **Школа дизайна и компьютерной графики**
- ✓ **Создание Web-сайтов**
- ✓ **Обслуживание и настройка ПК**
- ✓ **Школа программистов**
- ✓ **Школа лингвистики**
английский, французский, немецкий, турецкий, китайский, испанский, итальянский языки
- ✓ **Лидер-класс Start Up**
тренинговые развивающие программы для детей и подростков
- ✓ **Подготовка к ЕГЭ**
информатика, русский язык, математика

Узнай подробности

по адресу: ул. Галиуллина, 27/1

тел.: (3519) 35-64-12; 34-25-22

www.personal.mgn.ru



8 РЕЦЕПТОВ ПРОТИВ НОВОГО КРИЗИСА

Вот и получается, что не новость, то о кризисе. Но он для нас не первый, а значит, мы уже знаем, как надо себя вести. А если подзабыли, то знающие люди готовы напомнить.

1. Долой валютные кредиты

Если на вас висит заем в долларах или евро, лучше приложить все усилия к тому, чтобы погасить его до того, как грянет гром. «Рубль ждет обвал, поэтому обслуживать валютные кредиты тем, кто получает зарплату в рублях, стане гораздо сложнее», — объясняет Директор департамента стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев.

С кредитами в рублях проще. Но если есть возможность вернуть банку долг, то лучше это сделать. «В кризис любые долги — это дополнительные риски», — говорит экономист.

2. Не откладывайте важные покупки

Инфляция будет большой, а значит, подорожает все. Поэтому, если вы долго откладывали важную и действительно необходимую покупку, поторопитесь. Ближе к лету она будет стоить дороже.

3. Купите валюту

Свободные средства лучше потратить на покупку валюты. Традиционно разделите сбережения на три части — доллары, евро и рубли. Так риски минимизируются. Более того, в случае падения курса можно что-то заработать на разнице.

4. Не вкладывайте в недвижимость

По мнению Михаила Федорова из компании «РИК-Финанс», вкладывать в недвижимость сейчас неправильно: «Не думаю, что реальная стоимость будет расти в ближайшей перспективе».

Игорь Николаев считает, что инвестиции возможны, но надо быть очень аккуратным. «Если вы вкладываетесь в горизонте один-два года, желая получить прибыль, то вы только прогадаете. Если горизонт инвестиций не меньше 10 лет, тогда смело покупайте», – считает он. При этом лучше покупать квартиры в разгар кризиса: опыт 2009 года показал, что вслед за падением спроса падают и цены. Но незначительно.

5. Не меняйте работу

Кризис – это время снижения издержек и сокращения кадров. Весной 2009 года, в разгар кризиса, уровень безработицы в нашей стране превышал 10 %, тогда как в начале 2008 года он был лишь 6,3 %.

Николаев рекомендует не искать в кризис новую работу. Человека на испытательном сроке проще уволить. Впрочем, если вы сильно сомневаетесь в том, что ваша компания будет устойчива в период кризиса, то лучше все-таки полистать сайты вакансий.

6. Торговля и пищепром выживут, финсектор ждет провал

Разные секторы экономики ждет в кризис различная глубина падения. Торговлю, в особенности продуктами питания, точно так же, как и весь агропром, серьезные потрясения не ожидают. «Сильно просядут финансы, строительство», – прогнозирует Николаев.

По его словам, госсектор будет некоторое время после того, как разразится кризис, надежным островком. Но ненадолго. Позже и его ждут волны сокращений сотрудников, уверен эксперт. Реальный сектор производства, к которому относится промышленность в широком смысле слова, ждет резкое снижение заказов.

Так что на случай вероятных карьерных перестановок всегда учитывайте эти особенности.

7. Вкладывайтесь в золото и образование

Михаил Федоров рекомендует свободные деньги озолотить в прямом смысле – купить золотой счет или просто слитки. В экономическое лихолетье это всегда спасало накопленные суммы от обесценивания. Кроме того, инвестиции в себя – лучшая гарантия выйти из кризиса с большими возможностями. Так что идите получать новое образование, овладейте новыми профессиями.

8. Не покупайте автомобили

Опыт многих стран и десятилетий доказал, что автомобиль – худшее вложение денег, не только во время экономического спада. Любой автомобиль, выехавший за пределы автосалона, будет только дешеветь. Поэтому вы никогда не сможете продать его с выгодой для себя. И уж тем более в период рецессии: спрос на машины упадет, а вместе с ним и цены.

**Инвестиции
в себя – лучшая
гарантия выйти
из кризиса
с большими
возможностями.
Так что идите
получать новое
образование,
овладейте
новыми
профессиями.**

КАЗАН, МАНГАЛ И ДРУГИЕ МУЖСКИЕ УДОВОЛЬСТВИЯ

Я знаю массу людей, влюбленных в плов и шашлык. И не знаю ни одного мужчины, втайне не мечтающего научиться их готовить лучше всех – хотя бы среди своих друзей.

Понятное дело, у нас, мужчин, много дел, мы порою допоздна заняты на работе. Поэтому мы можем посвятить кулинарии один, ну, максимум, два дня в неделю. Поэтому, как правило, большинство мужчин кулинары не домашние, а скорее дачные.

Вот эта дачная кулинария, кулинария на свежем воздухе, кулинария выходного дня, если честно сказать, уж точно – дело абсолютно мужское. Ну, в самом деле, разве ж это для женщины: днем отправиться на рынок, выбрать и закупить самые правильные продукты у давно знакомых мясников, зеленщиков и продавцов специй, наточить ножи, порезать мясо, наколоть дрова, развести огонь, приготовить шашлык, а то даже и плов, собрать друзей и угощать их?

Поделюсь с вами одним из своих рецептов.

ФЕРГАНСКИЙ ПЛОВ

1 кг мякоти баранины,

3–4 дольки от спинки с ребрышками (можно заменить хорошей говядиной или телятиной),

300–350 г курдючного сала,

1 кг риса дев-зира (можно заменить другим хорошим среднезерным рисом),

1 кг красной моркови,

2–3 средних луковицы,

2–3 головки чеснока,

1–3 стручковых перца (хоть красного, хоть зеленого),

зира (специя), соль, по желанию – барбарис.

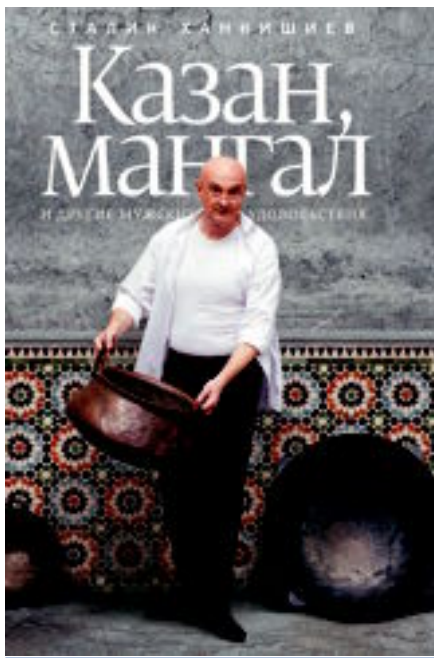
Вначале порежем морковь соломкой 3 на 3 миллиметра. Порежем мясо кубиками толщиной 1,5 см, косточку отложим в сторонку, а если есть дольки от спины с ребрышками, то их разделим по одному ребрышку и тоже отложим в сторону.

Переберем рис и тщательно промоем его до тех пор, пока с него не будет стекать идеально чистая вода. Затем замочим его в большом количестве теплой воды.

Очень хорошо нагреваем казан. Нарезанное кубиками сало опускаем в казан и вытапливаем жир, а золотистые выжарки вынимаем шумовкой.

Выпиваем рюмку водки, закусывая ее выжарками.

Теперь в очень горячее масло или в жир опускаем баранью косточку и дольки от спины. Через 5–6 минут они стали красивого, золотисто-коричневого цвета. Вынимаем мясо из казана и откладываем в сторонку.



Опускаем в казан нарезанный кольцами лук, обжариваем его до красно-золотистого цвета. Вот теперь опустим в казан мякоть баранины и обжарим мясо. Дождавшись появления красивой корочки на кубиках мяса, ровным слоем засыпаем морковь. Обжариваем ее, перемешивая, в течение 10–15 минут, к концу жарки убавляем огонь до среднего, всыпаем часть зиры.

Вливаем кипяток, чтоб все покрылось водой на сантиметр-полтора. Опускаем предварительно очищенные от внешней шелухи и корней целые головки чеснока и целый, без повреждений, стручковый перец. Возвращаем в казан дольки от спины либо косточку, которую жарили вначале.

После того как все закипит, необходимо немного убавить огонь. Все должно кипеть в открытом казане минут

сорок. Вода должна постепенно выкипать, а оставшийся бульон – становиться прозрачным и приобретать насыщенный красно-коричневый цвет.

Добившись нужного цвета и консистенции, снова прибавляем огонь до максимума, солим. Если вы готовили с косточкой – выньте ее, она больше не понадобится. То, что у нас получилось, называется зирвак.

Теперь тщательно сливаем воду с замоченного риса, шумовкой опускаем его равномерно в казан, разравнивая по поверхности, и заливаем все примерно литром кипятка – осторожно, чтобы не повредить слой риса.

Огонь добавляем до «супермаксимума» – надо, чтобы закипело как можно скорее и по всей поверхности. Ни в коем случае не перемешиваем рис с нижними слоями моркови и мяса!

Когда вода с поверхности совсем уйдет, попробуйте рис. Он, заметно прибавивший в объеме, не должен хрустеть на зубах. То есть рис почти готов, а воды в казане не должно остаться вовсе. Вот теперь посыплем рис слегка размолотой зирой и закроем казан самой плотной крышкой.

Ждем 20–25 минут и открываем. Выкладываем плов на круглое большое блюдо горкой, головки чеснока расставляем на самом верху, украшаем все стручками перца и дольками спинки. И – понесли!

Приятного аппетита!!!

Отрывок из книги Сталика ХАНКИШЕВА
«Казан, мангал и другие мужские удовольствия»

Анекдоты

Только бросив пить, Николай Петрович впервые в жизни понял, что он не так уж и клево танцует...

Велика Россия!

А машину поставить некуда...

Арабская пословица:

«Хорошая беседа сокращает рабочий день».

Вероятность попадания слесаря в открытый люк гораздо выше, чем в библиотеку.

– Ой, какая хорошенькая девочка! Сколько ей?

– Да полстакана хватит!

Сенсационное заявление главного конструктора АвтоВАЗа: – От меня уже ничего не зависит. Они воспроизводят себя сами! Спасайтесь, кто может!

Новости предвыборной кампании. Очередной скандал, теперь на избирательном пункте № 108. Похищены урны со всеми результатами предстоящего голосования.

– Мам, хочу хомячка.

– За ним надо ухаживать, следить, убирать, регулярно кормить, менять воду, играть с ним.

– Мам! Хочу стать хомячком.

Блондинки! Если волосы у корней чернеют – значит, мозг еще сопротивляется.

Детская мудрость: если мама смеется над шутками папы – значит, в доме гости!

Идет футбольный матч. Комментатор привычно быстро-быстро говорит:

– Сборная России рвется к воротам противника! Удар, проход по левому краю, пас в штрафную площадку, удар по воротам, штанга!.. Тут дверь с шумом открывается, вбегает запыхавшийся тренер:

– Нельзя ли помедленнее? Ребята не успевают...

Макияж... маникюр... педикюр... эпиляция... Э-э-эх! А в детстве – завязала бантик на голове... и уже красавица.



МАГНИТОГОРСКИЙ Металл

ПОДПИСКА ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ;
ул. Енисейская, 133/1,
тел. (3519)21-08-21

1290
СТОИМОСТЬ
ПОДПИСКИ
НА ГОД

2012

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС

54661

В ЛЮБОМ ПОЧТОВОМ ОТДЕЛЕНИИ

*Ваш
корабль
в море
информации!*

 www.magmetall.ru

пр. Ленина, 124/1, тел. (3519)35-95-66





Приглашаем к сотрудничеству! Будем признательны за предложения и замечания

Тел. (3519) 25-00-94, e-mail: usatova@mmk.ru

Подготовлено управлением информации, общественных связей и рекламы
и профсоюзным комитетом OAO «ММК»

Редактор – Марина Усатова
Дизайн – Евгений Рубицев

В выпуске использованы фотографии А. Серебрякова, Е. Рухмалева, Д. Рухмалева
Фото на обложке О. Газриловой

Печать: ЗАО «Магнитогорский Дом печати» (455023, г. Магнитогорск, пр. К. Маркса, 69)
Подписано в печать 26.10.11 г. Заказ № 4411