

Учредитель –
открытое
акционерное
общество
«Магнитогорский
металлургический
комбинат»
(455002, Кирова, 93).

**ГЛАВНЫЙ
РЕДАКТОР
В. В. РЫБАК.
РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

**В. МИНУЛЛИНА,
М. КОТЛУХУЖИН,
Ю. ПОПОВ,
В. РЫБАЧЕНКО.**

**ОТВЕТСТВЕННЫЙ
СЕКРЕТАРЬ**

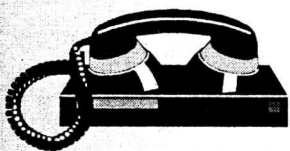
В. КАГАНИС.

РЕДАКТОР-СТИЛИСТ

Л. БЕЛОВА.

**ВЕРСТКА
И ОФОРМЛЕНИЕ –**

**И. ЖУРАВЛЕВА,
Т. РУСИНОВА.**



ПРИЕМНАЯ

**(отдел рекламы) –
33-47-04.**

**Зам. гл. редактора –
33-76-04.**

**Компьютерный центр –
33-40-35.**

**КОРРЕСПОНДЕНТЫ
ОТДЕЛОВ:**

**промышленности –
33-31-33;**

**молодежи, культуры –
33-14-42;**

**спорта, литературы,
газеты в газете «Ветеран» –
33-33-09.**

Фотокоpy – 33-07-98.

Газета зарегистрирована
Региональной инспекцией
по защите свободы печати
и массовой информации
(г. Екатеринбург).
Регистрационный
№ Е-0370.

В течение года выпуска-
ется 250 номеров. Газета
выходит по вторникам,
четвергам и субботам.

Письма и рукописи не ре-
цензируются.

Позиция авторов публи-
кации может не совпадать
с позицией редакции.

За достоверность рекла-
мы, объявлений, программ
телевидения редакция от-
ветственности не несет.

Компьютерная верстка и
набор выполнены в редак-
ции газеты «Магнитогор-
ский металл».

Отпечатано ЗАО «Магни-
тогорский дом печати»
(455000, г. Магнитогорск,
пр. К. Маркса, 69).

Подписано в печать
30.07.99 в 16.00.
Заказ № 2847.
Объем 2 печ. листа.
Печать офсетная.
Тираж 23712.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

**455002,
пр. Пушкина, 6,**

2

РЫНКИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ. ИЛИ – КОТОРЫЕ... ВЫБИРАЮТ НАС

Куда уж Джону без Ивана?

С какими мыслями просыпается металлург американской «Магнитки» Джон? Конечно, с мыслями о дне грядущем.

О том, чтобы перехватив «Завтрак чемпиона», добраться до рабочего места, и чтобы никто и ничто не помешало ему честно добыть свой трудовой доллар.

Пашет он всю смену, пашет, марку и цену металла держит. Но тут из какого-то «медвежьего» угла сваливается готовенький прокат и идет прямехонько к потребителю Майклу, который, понятно, денежки считать умеет. Обижается Джон на своего незримого конкурента. И при этом ему абсолютно безразлично, что испытывает тем временем далеко за водами Тихого океана и нескольких морей его уральский «брат по огню», которому удастся прокормить семью подчас лишь благодаря саду-огороду.

Возможно, и у Джона есть некое подобие садового участка, только выращивает он там не картошку, а какой-нибудь «Шугар снэг» – сахарный горох. Впрочем, признаюсь: за океаном не бывала, и мои фантазии на тему: «Утро работяги Джона из американской Магнитки» сугубо гипотетические.

Но совершенно твердо уверена в одном: американский металлург мало чем отличается от своего российского собрата. Разве что «весовые» категории – зарплата и условия труда – различны до полной противоположности. Да еще тем, что пока не российский металлург американскому, а наоборот, тот, заокеанский, диктует свои условия.

Каждое утро гложут сомнения и живущего в российской Магнитке металлурга Ивана. И он никак не хочет согласиться с тем, что металлу, который он изготавливает, присваивают оскорбительное имя «демпинг» – бросовый экспорт. И ему-то точно не безразлично, купят плоды его труда за океаном или нет. И за какие деньги? Конечно, хотелось бы за большие. Но ведь Джон, опять же, обидится. Так что, желаем мы того или нет, но даже в капиталистическом мире, а может особенно в нем, без процесса взаимного приспособления и объединения наших полярных хозяйств, по-настоящему именуемому интеграцией, не обойтись. Вот только реально об этом процессе голова больше болит у руководителей предприятий и сбытовиков, нежели у президентов.

Производители и потребители разных стран равно заинтересованы друг в друге. Не обойтись Ивану без Джона. И наоборот. Как сказал бы американец Джон: «You scratch my back, I'll scratch yours» – «Почешу мою спину, тогда я почешу твою».

Торговля внешняя – заботы внутренние

Ситуацию, которая сложилась в последние годы на внешних рынках не только для Магнитки, но и других металлопроизводящих предприятий страны, в дирекции по сбыту ОАО «ММК» определяют как крайне неудачную. Традиционно магнитогорский металл поступал на рынки Юго-Восточной Азии. Еще три года назад мы отправляли туда почти половину своей продукции. Но уже в 1998 году удавалось продавать на юго-восток лишь треть от всей производимой продукции – сказался кризис. Для менеджеров предприя-

тия началось время интенсивного поиска новых рынков. Тогда и состоялось для Магнитки второе открытие Северной Америки. На заокеанский материк поставилось до 38 процентов магнитогорского металла.

Чтобы наглядно представить значимость для нас американского рынка, достаточно привести хотя бы такой факт: ни в одну другую страну мира – а у ММК до семи десятков иностранных потребителей – Магнитка не направляла каждую четвертую тонну проката. Курс представлялся верным и главное спасительным. Протест американских производителей металла нарушил радужные перспективы, открывавшиеся перед россиянами. В нынешнем году в США не отправлено ни единого килограмма горячекатаного проката.

Впрочем, сбытовики не считают прошедшие полгода потерянными временем. Объемы экспорта все-таки удалось сохранить. Хотя и с ценовыми потерями, но ММК удалось вернуться на свои исконные рынки. И сегодня объем продаж в Азию достиг 80 процентов от всего производства. Возвращение было не из легких: снова пришлось возвращаться к торговле слабыми, заготовками... Но уже сегодня, по мнению специалистов, ММК сумел закрепиться в Азии и теперь неуклонно направляется к следующей цели – снижению поставок полуфабрикатов.

Наметившаяся стабилизация особенно видна на промлощадке: не иссякают заказы, без остановок и рывков работает металлургический конвейер. И правительство России не могло не отметить усилий магнитогорских менеджеров: по итогам прошлого года ОАО «ММК» признан лучшим российским экспортером.

— Перспектива сбыта на внешнем рынке в 2000-м году выглядит относительно благоприятно, — считает директор ОАО «ММК» по сбыту А.А. Ушаков. — Ситуация на азиатских рынках улучшается. Конечно, не следует ожидать какого-то взрывного спроса или стрессовой ситуации. Но стабильный рост — в наших планах. Причем сегодня сохраняется ситуация повышенного спроса на листовую прокат как горяче- так и холоднокатаный. И спрос на него мы будем удовлетворять полнее после пуска третьего конвертера. При этом постараемся сохранить на прежнем уровне поставки сортового проката.

Если следовать «теории полюсов» нашей жизни, сегодня ММК вступает в светлую. В пять раз возросли поставки в Турцию. Идет освоение рынков Персидского залива. Там, глядишь, возможно, и Канада станет смотреть на российский металл не как на демпинг. Сбытовики делают серьезную ставку и на увеличение квот на европейском континенте. Разумеется, мы далеки от американских идей «преднамерения», но не без гордости можно констатировать: присутствие ММК на мировых рынках все ощутимее. И необходимо это не столько амбиций ради, сколько из желания сохраниться, обеспечить себе необходимую мобильность.

А дым отечества нам слаще...

Кто-то спросит: к чему на чужом берегу киселя хлебать? Широки российские просторы.

В дирекции сбыта ОАО «ММК» не теряют надежды на то, что хождения магнитогорского металла «за три моря» — явление временное, и что экономический рост отечественной промышленности потянет за собой и продажу металла с маркой «ММК» на внутренний рынок. Уже сегодня эти подвижки ощутимы: поставки увеличиваются. Если в первый месяц нынешнего года Магнитка поставила на



внутренний рынок 186 тысяч тонн металлопроката, то уже в августе планируется отправить в адрес соотечественников 257 тысяч тонн. Процесс этот идет отнюдь не за счет иностранных потребителей, а только благодаря неуклонному наращиванию российского производства.

Не будь прошлогоднего августовского кризиса, возможно уже сейчас действовала бы в полную мощь разработанная еще в июле прошлого года программа по расширению внутренних рынков сбыта. Но даже и в таких условиях важнейший документ не лег под сукно. С каждым новым возрождающимся заводом — автомобильным или трубным, метизным или калибровочным — шансы программы на то, чтобы стать реальностью, возрастают. Уже сегодня, по сравнению даже с началом года, ММК увеличил поставки на автомобильные и трубные заводы в три раза.

Ощутимые результаты принес и предпринятый менеджерами комбината вояж на крупнейшие автозаводы страны. Очные контакты руководителей ведущих промышленных предприятий укрепили кредит доверия к Магнитке. Не замедлило это отразиться и на росте поставок. Сразу после деловых встреч горьковские автозаводчики увеличили свой заказ у нас в четыре раза. Если прежде создателям «Волги» и «ГАЗели» комбинат отправлял ежемесячно не более двух тысяч тонн металлопроката, то сегодня металлурги обеспечивают поставку 8 тысяч тонн необходимой им продукции ММК. И «вазовцы» поспешили увеличить свой заказ в два раза. Уже дали о себе знать и простоявшие почти весь прошлый год КамАЗ и УралАЗ. Минчане, традиционно торговавшие с Липецким металлургическим, повернулись в сторону Урала. Да что там, не найти в России и странах бывшего СНГ автозавода, который не прибегал бы к помощи Магнитки.

В поисках золотой середины

Смутные времена, смутные нравы. Еще совсем недавно магнитогорский металл был легкой наживой для предприимчивых леваков, именовавших себя посредниками. А сегодня любой приезжающий в наш город ходок за металлопрокатом еще по дороге из аэропорта или на Челябинской автотрассе узнает, что продукцию комбината можно купить из первых рук — от производителя. Потребители металла из близлежащих районов и вовсе без всяких проволочек могут купить нужную им продукцию ММК на специально созданной металлобазе.

На фоне этой огромной, серьезной работы вовсе не кажутся проектами и созданием в регионах России представительств ММК, которые станут торговать магнитогорской металлопродукцией. Сегодня более 90 процентов продукции комбината реализуется за настоящие деньги, а не денежные суррогаты. Может, и впрямь с помощью профессионалов-менеджеров мы входим в цивилизованный

рынок? Сердце кого из работников комбината не радуется, когда он слышит, что мало-помалу отступают в день вчерашний барьерные и взаимозачетные схемы оплаты за произведенный им продукт. Значит, будет и зарплата приличная, и появятся средства на реконструкцию старых и строительство новых цехов. Все отчетливее вырисовываются контуры будущего, от того и сегодняшний день не кажется таким уж беспросветным.

Чем полным- полна «коробушка»?

Да простят такую вольность серьезные люди, но так и хочется сравнить сбытовиков ММК с корабельниками. Направляются с предположением во все мыслимые и немыслимые города и веси.

И чем же нынче полным-полна их «коробушка»? Самое почетное место в ней занимает самый рентабельный холоднокатаный лист. Еще семь месяцев назад в ней было менее 80 тысяч тонн холоднокатаного металла, сегодня — уже 120. Месяц от месяца растет производство труб, и реализация его, соответственно, увеличивается. В июле изготовлено 10 тысяч тонн этого дефицитного продукта. А в дальнейшем поставка труб на внутренний рынок будет доведена до 14-15 тысяч тонн. Становятся востребованными и гнутые профили. Возрастают поставки дорожных ограждений. Со временем уровень их комплектации будет доведен до законченного готового изделия, а не полуфабриката. А с установкой агрегата цинкования магнитогорские «коробейники» предложат рынку еще и трубы и дорожные ограждения из оцинковки.

Рынок требует и новых марок стали. Скажем, для Волжского трубного завода, который победил в тендере по Каспийскому трубопроводу, была специально разработана новая марка стали с очень низким содержанием серы. С появлением установок десульфурации ее шансы на долгожительство в Магнитке возрастут неизмеримо. А это означает, что нашим металлургам обеспечен серийный долгосрочный заказ...

Хелло, Америка!

Многоотчие в конце предыдущего абзаца вовсе не случайно. Жизнь не стоит на месте. И очень хотелось бы, чтобы ниточки, соединяющие предприятия, города и целые страны, становились и многочисленнее, и прочнее.

Совсем недавно, в середине июля, российским металлургам удалось, наконец, найти понимание с американской стороной, которое вылилось в подписание торгового соглашения. Пусть не в прежних объемах, но металл Магнитки все же возвращается на рынок Северной Америки. Так что, здравствуй, брат Джон! Ничего, что живем мы на разных континентах, а на завтрак у нас непохожие бутерброды. У нас один на двоих огонь, который равно горяч что в Детройте, что на Урале.

Т. ТРУШНИКОВА.

СБЫТ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ