

МАГНИТОГОРСКИЙ Металл

Газета открытого акционерного общества «Магнитогорский металлургический комбинат»

№ 41

(10268)

2 МАРТА

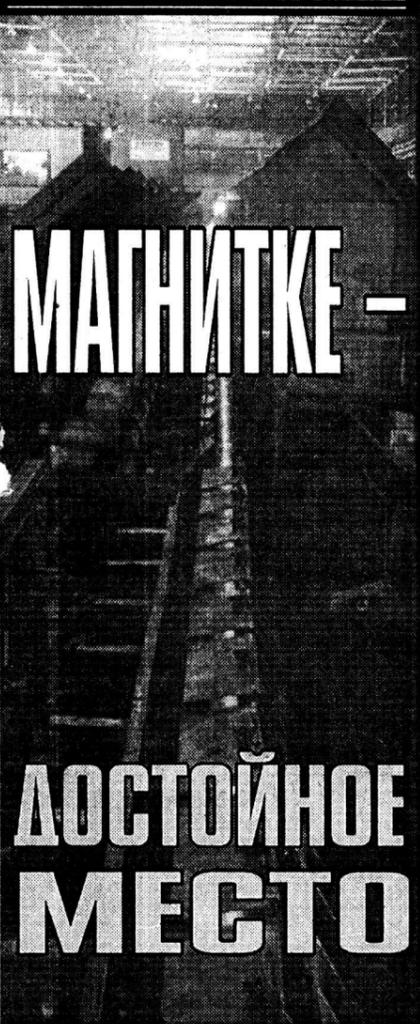
1999 ГОДА

ВТОРНИК

Цена договорная

Газета выходит с 5 мая 1935 года

ММК НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ



МАГНИТКЕ —

ДОСТОЙНОЕ МЕСТО

Поездки по странам Юго-Восточной Азии вернулись генеральный директор ОАО (ММК) В. Рашников и директор по сбыту А. Ушаков. Мы обратились к Виктору Филипповичу с просьбой рассказать о результатах этой командировки.

— По оценкам экспертов, экономический потенциал стран ЮВА полностью восстанавливается от последствий кризиса 1997 года лишь в 2001—2002 годах. Несмотря на это, наш комбинат возобновил экспорт своего металла в этот регион много раньше. Виктор Филиппович, удалось ли в ходе поездки добиться восстановления объема экспорта металла нашего комбината в этот регион?

— Придется начать с предистории, чтобы внести полную ясность в сложившуюся на сегодняшний день ситуацию в географии сбыта нашей продукции. Было бы много проще, если бы рынок металла представлял одну лишь географию — без политики и глубоко продуманных коммерческих выгод.

Стремительно развивающаяся экономика Юго-Восточной Азии стала емким рынком металла. И наш комбинат уже много лет назад воспользовался этим обстоятельством. Наши партнерские отношения с фирмами и компаниями этого региона стали традиционно взаимовыгодными и достаточно прочными. Географическое положение ММК в смысле выхода на восточные порты страны оказалось более предпочтительным, чем у заводов Украины и даже Центра России. Устраивает потребителей ЮВА и качество нашей металлопродукции. Поэтому мы и заняли на рынке этого региона ведущее положение.

Валютно-экономический кризис, разразившийся здесь, уже в сентябре 1997 года больно ударил и по нашим интересам. Нам пришлось срочно искать альтернативные рынки сбыта нашей продукции. Значительный объем своего экспорта мы направили на Североамериканский континент, благо здесь была в тот момент благоприятная экономическая ситуация. Наша маркетинговая служба неплохо сориентировалась, и ММК американским компаниям смог продать металла больше, чем Новолипецкий и Череповецкий комбинаты. Но Россия оказалась не единственным поставщиком металла на американский рынок. Сюда же вынуждены были прийти со своим прокатом и металлурги Южной Кореи и Японии. Если наш комбинат увеличил свои поставки продукции в США в прошлом году в сравнении с 1997 годом вдвое, то японцы, подстегнутые своим кризисом, сумели поднять объем своего экспорта на американский рынок в два с половиной раза.

Американские металлурги, обеспокоенные такой мощной интервенцией зарубежного металла, приняли активные меры по защите своих интересов, инициировали антидемпинговые процессы, введение жестких ограничительных мер. Если уж мы их коснулись, следовало бы сказать, забегая вперед, что мы в настоящее время боремся за сохранение нашему комбинату квот на ввоз нашего проката на американский рынок хотя бы на уровне 1997 года — это бы нас вполне устроило. Кстати сказать, в поставках магнитогорского металла в США заинтересованы не только мы, но и те компании и фирмы, которые уже поработали с нашей продукцией. Она отвечает всем их высоким требованиям. Так что мы надеемся на благоприятный для нас исход процессов, начатых американцами с целью ограничения ввоза металла со стороны.

Предчувствуя закрытие американского рынка, мы уже в конце сентября — начале октября 1998 года начали предпринимать меры по возвращению в Юго-Восточную Азию. 20 октября оформили последнюю поставку в США — практически в тот же день началась отгрузка магнитогорского металла в восточном направлении.

Теперь о поездке в Гонконг, на Тайвань и в Таиланд. Она была далеко не первой: наши специалисты уже проводили переговоры с представителями различных фирм и компаний, с которыми мы имели раньше партнерские отношения. Но целью визита было не только полное восстановление объемов поставок нашего металла в регион, но и изучение опыта осуществления инвестиционных программ. Но о последнем чуть позже, в первую очередь — о переговорах с руководителями фирм и компаний.

В Гонконге нам удалось встретиться с представителями пяти китайских компаний, с которыми могут сложиться перспективные партнерские взаимоотношения. Выбор не случаен — в Китае в последние годы наблюдается устойчивое оживление экономики и увеличение в связи с этим потребности в металле. Три из пяти фирм располагают собственными предприятиями по производству готовой металлопродукции. Один из этих заводов специализируется на выпуске мебельных полозьев и является одним из крупнейших в мире, с объемом месячной потребности 10 тысяч тонн холоднокатаного листа. Этому заводу поставляет металл и наш комбинат. Теперь мы договорились об увеличении наших поставок в адрес этой фирмы до пяти-шести тысяч тонн холоднокатаного листа в месяц.

Состоялись переговоры с руководителями фирмы, владеющей трубным и сортовым производством и заводом по выпуску арматурной сетки. Мы договорились о поставках этому потребителю рулонов горячекатаного стального листа, заготовки для сортового производства и катанки для арматурной сетки.

Встретились с крупнейшими региональными торговыми компаниями, осуществляющими оптовые поставки металла для все-

го Южного Китая. Одна из этих фирм имеет оборот в 3 миллиарда американских долларов, что свидетельствует о масштабах ее деятельности. Наш металл эти фирмы получают, но по нескольким самостоятельным каналам, через независимо друг от друга работающих трейдеров. В ходе переговоров мы решили осуществлять в дальнейшем свои поставки этим солидным покупателям через строго определенных трейдеров, представляющих наши интересы.

На Тайване мы провели переговоры с владельцами металлургических фирм «Ан фенг» и «Чайна стил». Это современные заводы с передовой технологией и соответствующим оборудованием. Именно с фирмы «Ан фенг» и началось возвращение нашего экспорта в регион Юго-Восточной Азии. Правда, закупки наших слябов для переработки на этом заводе осуществляют не сами владельцы компании, а давний наш партнер, известная фирма «Транс Уорлд». Это она возобновила с нами договор о поставках крупных партий слябов, которые сама же перерабатывает по толлинговой схеме на заводе «Ан фенг» — у себя в России мы называем эту схему давальческой, — поскольку сам «Ан фенг» не смог справиться с выплатой взятых ранее кредитов. Эта фирма фактически беспроцентно кредитует ММК, оплачивая наши поставки вперед, авансом.

Компания «Чайна стил» специально к нашему приезду подготовила рекламный видеоролик с текстом на русском языке к своему заводу. За коллег можно порадоваться: объем производства — до 10 миллионов тонн в год товарного проката. Недавно введенная четвертая доменная печь — вообще фантастика, а пятиклетевой листовой стан горячей прокатки, оснащенный совершеннейшей системой автоматического контроля и управления, способный выдавать лист толщиной до 0,22 миллиметра, заставил нас задуматься о нашей инвестиционной программе и о технологии производства холоднокатаного листа.

В Таиланде нас поразила темпами своего развития металлургическая компания «Сахавирья». За три года здесь построены и введены станы горячей и холодной прокатки стального листа, два мелкосортовых и стан прокатки фасонных профилей, толстолистовой стан и агрегат электроцинования листа. Стремительное развитие предприятия продолжается. Ясно, что без эффективной поддержки правительства страны такие масштабы развития были бы просто невозможны.

Фирме в настоящее время не хватает своей заготовки для обеспечения всех названных прокатных станов, поэтому она охотно пошла на заключение с нами контрактов на поставки недостающего объема полуфабриката. Но при высоких темпах их развития может скоро наступить время, когда «Сахавирья» перестанет завозить и заготовки. Впрочем, здесь наверняка хорошо посчитают, что выгоднее: производить свою заготовку или закупать ее со стороны.

Мы убедились, что при сегодняшнем развитии в Юго-Восточной Азии автомобилестроения и производства бытовой техники регион нуждается в поставках холоднокатаного стального листа. Предварительные договоренности о поставках нашего листа достигнуты. Сейчас нам необходимо срочно принять на комбинате соответствующие меры для увеличения производства этого дорогостоящего вида продукции, чтобы занять свою нишу на перспективном рынке ЮВА. Наш холоднокатаный лист здесь уже знают — он неплохо себя зарекомендовал. Поэтому здесь и выразили согласие на расширение партнерства в этой области, весьма выгодной для нас.

Словом, наша поездка в страны Юго-Восточной Азии оказалась не только, так сказать, разведывательной, но и практической и весьма поучительной. Комбинат расширяет объемы поставок своей продукции в этот регион, а это — обеспечение работой коллектива металлургов Магнитки, получение прибыли от трудовой деятельности, а значит, и гарантия выплат в бюджеты всех уровней.

Записал М. КОТЛУХУЖИН.

ДЕНЬ ЗА ДНЕМ

В КАВМИНВОДЫ — ЧАРТЕРНЫМ РЕЙСОМ

Администрация и профсоюзный комитет ОАО «ММК» приняли решение об организации регулярных авиаперелетов чартерным рейсом по маршруту «Магнитогорск-Минеральные воды-Магнитогорск».

Осуществляться авиаперелет будет самолетом ТУ-134. Его пассажирами, как всегда, станут работники комбината и члены их семей, пожелавшие провести свой отпуск в санатории «Металлург» (Ессентуки). Для рабочих и служащих, неработающих пенсионеров, а также следующих с ними детей до 12 лет билеты на рейс предоставляются бесплатно. Для руководителей, специалистов, одного члена семьи, детей в возрасте от 12 до 18 лет на билеты предоставляется 50-процентная скидка. Все остальные расходы, связанные с авиаперелетом, берет на себя комбинат и профком.

Этими льготами могут воспользоваться и работники дочерних предприятий комбината, руководство которых расчет за билеты проведет с комбинатом и профкомом по взаимозачетным схемам.

Соб. инф.

К 70-ЛЕТИЮ МАГНИТКИ

ВСЕ ОСТАЕТСЯ ЛЮДЯМ

До празднования юбилея города осталось немногим больше 100 дней. Сроки сжатые. Но как ни странно, приближающееся 70-летие ощущается горожанами весьма условно — по единичным лозунгам, сиротливо и редко развешенным на улицах Магнитки.

Что останется на память всем нам от предстоящего праздника, судить пока трудно. Все упирается в вопросы финансирования проектов, один из которых предложен и претворится сегодня в жизнь общественным объединением «Мужское певческое братство».

К юбилею города поющими мужчинами Магнитки готовится к выпуску аудио-кассета общим звучанием на 90 минут с записью лучших песен, написанных за 70 лет о Магнитогорске и его людях. Кроме того, сюда должно войти и авторское исполнение стихов тех поэтов, судьба которых так или иначе связана с легендарной Магниткой. Работы предстоит много, но она окупиется сторицей, поскольку станет для потомков документальным памятником — музыкально-поэтической летописью родного города.

И сегодня «Мужское певческое братство» обращается к спонсорам с предложением принять участие в этом неординарном культурном проекте. Имя каждого, кто окажет содействие в его воплощении в жизнь, будет занесено на художественный вкладыш кассеты. А перечислить посылочку ленту можно по адресу:

Р.С. Филиал Челиндбанка г. Магнитогорск, БИГ 047516746

корр. счет 30101810000000000746
р/с 40703810407460003398 ИНН 74114004147
(На благотворительность, для записи музыкального альбома, посвященного 70-летию Магнитогорска).

В. СЕРГИЕНКО.

В ПРОФСОЮЗЕ ОТРАСЛИ

ДИСКРИМИНАЦИЯ МЕТАЛЛУРГОВ РОССИИ

От имени Горно-металлургического профсоюза России, объединяющего 1,2 млн человек, председатель ГМПР М. ТАРАСЕНКО направил Президенту Российской Федерации Б. Ельцину письмо, в котором сказано следующее:

«Как Вам хорошо известно, компетентные органы США в 1998 году возбудили антидемпинговое расследование в отношении поставок металлургической продукции из России. Российское Правительство с пониманием отнеслось к проблемам отечественных металлургов, инициировав межправительственные переговоры по приостановлению антидемпинговых процедур.

Завершаются переговоры, на которых американская делегация навязала российским партнерам кабальные условия, направленные на сокращение поставок российской стали на американский рынок более чем на 70 процентов, в том числе и на полуфабрикаты (слябы, чушун), которые не поддаются под антидемпинговое расследование. Учитывая ситуацию в отечественной экономике, российская сторона вынуждена согласиться с предлагаемыми условиями, что по сути означает дискриминацию российских металлургов.

Я обращаюсь к Вам, Борис Николаевич, с твердым убеждением в необходимости Вашей поддержки и убедительно прошу Вас оказать влияние на американскую сторону до подписания итоговых документов. Это решение позволило бы сохранить десятки тысяч рабочих мест и избежать социальной напряженности на предприятиях отрасли и в России в целом».