

ЭКОНОМИКА ФИНАНСЫ

Первый центр

СБЫТ

В Магнитогорске открылся центр оптово-розничной торговли управляющей компании «ММК-Метиз», объединяющей метизно-металлургический и калибровочный заводы.

Это пока единственный специализированный склад по реализации метизной продукции в Приволжском и Урало-Сибирском регионах. Для потребителей ЦОРТ удобен тем, что отделен от заводской площадки. Оформление покупки и отгрузки осуществляются в упрощенном режиме, причем непосредственно на территории центра. Пока на складе реализуются по цене завод-изготовитель различные виды крепежа (гвозди, болты, гайки, шурупы, винты), проволока, металлические сетки. Вскоре к этой продукции добавятся электроды, канаты, стальная лента, стеновые панели и товары народного потребления.

В будущем УК «ММК-Метиз» планирует открыть подобные склады в других регионах России и даже в странах ближнего зарубежья. В частности, новосибирская компания «Сибтранс», которая является авторизованным дилером МКЗ и МММЗ, совместно с «ММК-Метиз» приступила к реализации совместной программы по созданию сети металлобаз в Западной и Восточной Сибири.

Владислав ЛЕОНЕНКО.

Конкурируют с «Казной»

КУБ

Аналитическая служба крупнейшего екатеринбургского банка «Северная казна» опубликовала итоги работы финансовых учреждений Свердловской, Пермской и Челябинской областей за прошлый год.

Екатеринбургские аналитики, как обычно, использовали свою методику расчетов, поэтому их данные несколько расходятся с показателями, которыми оперируют сами банки. Однако «картину» финансовых учреждений трех уральских областей исследования аналитической службы «Северной казны» дают объективную.

По этим данным, магнитогорский Кредит Урал Банк оказался в числе лидеров практически по всем основным «номинациям». Прибыль КУБа за прошлый год оказалась самой высокой среди всех банков Свердловской, Пермской и Челябинской областей — 741 миллион 585 тысяч рублей — и в несколько раз (!) превалировала над аналогичным показателем конкурентов. Собственные средства магнитогорского банка увеличились за прошлый год на 12,5 процента и достигли суммы в 1 миллиард 946 миллионов 368 тысяч рублей — почти в два раза больше, чем у Челябинска и «Северной казны», разместившихся в втором и третьем местах в этой «номинации». Объем вкладов населения возрос на 38,1 процента — 1 миллиарда 147 миллионов 112 тысяч рублей (пятый показатель среди банков трех уральских областей). Негативные Кредит Урал Банка на 1 января 2005 года составили 9 миллиардов 355 миллионов 401 тысячу рублей (второй показатель после «Северной казны») — рост за год 39,5 процента.

Владислав КРАШЕНИННИКОВ.

Земля не в радость

НАЛОГИ

Бремя земельного налога стало главной причиной оттока текучих налоговых платежей ОАО «Магнитстрой».

До ноября прошлого года крупнейшая магнитогорская строительная фирма исправно выполняла свои текущие налоговые обязательства. Но земельный налог стал пока непосильным для компании.

Специфика предприятия такова, что предполагает использование большого количества земель, на которых располагаются подразделения и дочерние фирмы ОАО «Магнитстрой». А технология передачи освободившейся земли не позволяет сделать это быстро. Фирма еще в 2003 году начала эту работу, провела рекультивацию многих принадлежавших ей земельных участков, но в 2004 году так и не смогла решить проблему их передачи (по словам генерального директора ОАО «Магнитстрой» Дмитрия Пухова, передать удалось лишь 1 процент рекультивированных земель).

Вообще, строительный бизнес в России пока «опутан» налогами. В ОАО «Магнитстрой», например, в каждом «освоенном» рубле доля налогов доходит до 40 процентов. А вот в Китае, где в прошлом году побывала делегация крупнейшей магнитогорской строительной фирмы, ситуация иная: там созданы четкие «правила игры» для бизнеса. В Шанхае предприятия стройиндустрии платят всего 7 процентов налогов со «строительного оборота». В результате этот китайский город строит сейчас столько же, сколько вся Франция.

Владислав СУБОТИН.

Инвестиции как лекарство

В 2005 году на капитальное строительство ММК планирует направить 14,317 миллиарда рублей

40,9 миллиарда рублей — такие гигантские средства потратил Магнитогорский металлургический комбинат на инвестиционную деятельность в 1996–2004 годах. За эти

цифрами — не только ответ на вопрос: куда уходит прибыль ОАО «ММК»? За ними — фактически спасение градообразующего предприятия

Магнитки, формирующего ныне за счет налоговых отчислений на две трети городской и почти наполовину областной бюджет. Если в 1991 году износ основных фондов на предприятии достиг критических 89 процентов, то в 2004-м — он снизился ниже отметки в 30 процентов...

Виктор Рашников эффективно инвестиционную политику назвал как-то главным лекарством при лечении всех болезней металлургической отрасли. Комбинат за последние годы фактически доказал, что эта «медицинская» гипотеза — верна по своей сути.

В бизнесе есть такой постулат: выживание важнее прибыли. Оказавшись в первое постсоветское десятилетие без инвестиций, жизненно необходимых на реконструкцию физически и морально устаревшего металлургического производства, ММК на каком-то этапе нашел панацею. На комбинате приняли решение: финансировать программу технического перевооружения из собственных средств. Прибыль, таким образом, пошла напрямую на развитие производства — других источников инвестиций в ту пору просто не существовало. Коллеги-металлурги намерениям магнитогорцев только удивились, но через пару лет, когда ММК начал получать серьезную отдачу от вложенных средств в виде увеличения объемов производства и повышения конкурентоспособности сво-

ей продукции, признали: шаг был правильным...

В 2004 году на капитальное строительство комбинат направил уже 11,121 миллиарда рублей.

Техническое перевооружение и модернизация охватили практически все производственные переделы ММК, — подчеркнул в своем докладе на предновогоднем расширенном совещании хозяйственного и профсоюзного актива комбината генеральный директор ОАО «ММК» Виктор Рашников. — Особо хотелось бы отметить завершение в рекордные

сроки первого этапа реконструкции мартеновского цеха — введены в эксплуатацию две сортовые МНЛЗ и агрегат «печь-ковш». Кроме того, 2004 год стал окончанием эры разливки стали в изложницы — с ноября полностью прекращена разливка стали в слитки. Введение в эксплуатацию новых сталелитейных агрегатов обеспечило существенное снижение расхода металла на прокат. Продолжена реконструкция прокатного производства, начато строительство сортовых станов. Введен в эксплуатацию агрегат полимерных покрытий — реализация этого перспективного проекта позволила нам выйти на рынок с новой продукцией...

Агрегат нанесения полимерных покрытий вообще стал одной из наиболее затратных «долей» инвестиционной программы комбината в минувшем году. Общая стоимость агрегата составила 1 миллиард 332 миллиона рублей, из которых на 2004 год пришлось 1068,7 миллиона — 9,6 процента от общего объема капитальных вложений предприятия в прошлом году. Но новая линия, потребляющая до 200 тысяч тонн оцинкованного проката в год, уже частично оправдала затраты.

Пока рынок проката с полимерным покрытием мы оценива-

ем как удовлетворительный и надеемся, что и в дальнейшем он будет в состоянии потреблять нашу продукцию, — рассказал в ноябре прошлого года в Москве на десятой международной специализированной выставке «Металл-Экспо» первый заместитель генерального директора ОАО «ММК» Андрей Морозов. — В то же время запуск новой линии создал небольшой дефицит оцинкованного проката, что стимулирует нас к выводу в действие еще одного агрегата по выпуску оцинкованной стали. Строительство нового АГНЦ на Магнитогорском металлургическом комбинате намечено на 2005–2006 годы...

В наступившем году ММК, без сомнения, продолжит взятый курс на постоянное увеличение объемов инвестиционной программы. В соответствии с утвержденным планом капитального строительства, в 2005 году на капитальные вложения планируется направить уже 14,317 миллиарда рублей — почти на треть больше, чем в 2004-м. Продолжится модернизация производства практически по всем выбранным направлениям.

Это и дальнейшая реализация программы технического перевооружения ГОП (реконструкция аглошатины № 8,13 аглофабрики № 2), — «расшифровал» основные направления обновления основных производственных фондов комбината генеральный директор ОАО «ММК» Виктор Рашников, — и дальнейшая реконструкция мартеновского цеха с организацией на его площадке электросталеплавильного производства мощностью 4 миллиона тонн в год, и строительство агрегата электроплавильного нагрева стали в ККЦ. Будет продолжена модернизация прокатного производства и энергетического хозяйства...

В общем объеме капитальных вложений увеличится доля заемных средств. Если в прошлом году собственные средства комбината составили 80 процентов от всех затрат на капитальное строительство, то в этом году



Фото Евгения РУХАЛЕНА

они едва превысят планку в 70 процентов (10,44 миллиарда рублей). Тем не менее в своей инвестиционной политике ММК по-прежнему вынужден делать ставку на собственные средства. Инвестиции формируются в основном за счет прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей. Время для серьезных «вливаний» со стороны в развитие Магнитогорского металлургического комбината, похоже, пока не пришло. Ситуация эта типична для всех ведущих предприятий российской черной металлургии. Первые, добытые несколько лет назад на тяжелых условиях, кредитные средства вообще нельзя отнести к удачным достижениям российской экономики — они были необходимы металлургам прежде всего для того, чтобы «застолбить» за собой место на рынке кредитных ресурсов. Нынешние заимствования, сделанные уже на гораздо более выгодных условиях, обеспечивают лишь часть инвестиционной потребности сталелитейных компаний. Причина, как полагают эксперты, в том, что до сих пор ни Прави-

тельством РФ, ни Государственной Думой не реализован пакет полноценных законодательных актов, защищающих интересы инвесторов. Да и собственные возможности предприятий ограничены: никто не будет брать «лишние» кредиты — долги ведь потом придется отдавать...

Инвестиционные программы большинства отечественных предприятий черной металлургии выглядят скромно из-за нехватки инвестиционных ресурсов. Чаще всего используются пока два направления — инвестиции в высокий передел и энергосбережение. ММК, в отличие от коллег-конкурентов, этим явно не ограничивается. Он реализует проекты, направленные на получение высокотехнологичной продукции, снижение текущих затрат и повышение производительности, энергосбережение и устойчивое обеспечение предприятия ресурсами, снижение вредных выбросов... Не забывается и «оздоровительное-спортивное» направление. В этом году, например, планируется строительство трехэтажно-

го оздоровительного корпуса на 40 мест в санатории «Ассы». А в конце прошлого — начала реализации проекта реконструкции Ледового Дворца спорта имени Ивана Ромазана в многофункциональную спортивную арену вместимостью не менее семи тысяч зрителей.

В последние годы аналитики отмечают изменившееся отношение владельцев российских предприятий к своей собственности: раньше, мол, они думали, что главное богатство — деньги, теперь поняли, что главное богатство — предприятие, которое, если не развивать, можно быстро потерять. Магнитка отношения к своему градообразующему комбинату никогда не меняла — ММК и без того был главным городским богатством. И потому оказалась вполне готова к нынешней ситуации, когда хранить деньги, даже в западных банках, стало невыгодно: лучше вкладывать их в развитие собственного, постоянно растущего бизнеса...

Владислав РЫБАЧЕНКО.

Последнее время я все чаще склоняюсь к мысли, что нам нужно не избавляться от сомнений, а напротив, учиться сомневаться.

Эдмунд БЕРК

Трубопрокатные сделки

ПЕРЕДЕЛ

ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» раскрыло сумму сделки по приобретению 57,2 процента акций ОАО «Первоуральский новотрубный завод», сообщив, что вложило в эту покупку 160 миллионов долларов.

Как сообщается в официальных документах ЧТПЗ, акции ПНТЗ были приобретены у трех компаний. В частности, у компании «Джирван Имפקс Лимитед» было приобретено 19,71 процента уставного капитала на сумму 55,11 миллиона долларов, у компании «Юнис Пасифик Лимитед» — 19,49 процента акций на сумму 54,5 миллиона долларов, у компании «Прентисс Капитал Менеджмент Корпорэйшн» — 18,02 процента акций на сумму 50,39 миллиона долларов.

О приобретении ЧТПЗ 57,2 процента акций ПНТЗ стало известно еще в конце прошлого года, однако тогда компания не раскрывала сумму сделки. Тогда в компании заявили Интерфаксу, что на приобретение нового актива были потрачены средства, полученные от кредита ЕБРР в размере 190 миллионов долларов. Ряд аналитиков, опрошенных Интерфаксом, высказали мнение, что ЧТПЗ переплатил за ПНТЗ.

В четверг стало известно, что исполнительным директором ПНТЗ был назначен гендиректор Группы ЧТПЗ Виталий Садков, который будет осуществлять общее оперативное управление предприятием, курировать производственно-бытовую деятельность.

Генеральный директор ПНТЗ Мелик Мори будет курировать социальную, кадровую политику предприятия, осуществлять взаимодействие с региональными властями.

В процессе консолидации предполагается переход трубных предприятий на единую акцию. На время переходного периода управление ПНТЗ предполагается передать управляющей компании ЗАО «Группа ЧТПЗ». По словам В. Садкова, все параметры единой сбытовой структуры будут окончательно сформулированы в середине февраля.

ЧТПЗ является одним из крупнейших предприятий по производству труб в России, входит в Группу ЧТПЗ, которая объединяет ОАО «Челябинский цинковый завод», предприятия по производству фасонных изделий: ОАО «Завод специальных монтажных изделий» (Москва), ЗАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок — Востокметаллургомонтаж» и металлоторговую компанию ЗАО «Система комплексного снабжения «Метрис»».

АО «Первоуральский новотрубный завод» выпускает около 25 тысяч типоразмеров труб и трубных профилей из 200 марок углеродистых, легированных и нержавеющих сталей по 34 российским и 25 иностранным стандартам. Продукция предприятия поставляется в 25 стран мира. ПНТЗ в 2003 году увеличил по сравнению с 2002 годом выручку от продаж на 34,8 процента — до 4 миллиардов 437,532 миллиона рублей. В 2003 году предприятие увеличило производство стальных труб на 11,25 процента — до 684,71 тысячи тонн.

Система «Город» — удобно и надежно

ПЛАТЕЖИ

Основной процесс сбора коммунальных платежей в крупнейших городах России служит система «Город», разработанная центром финансовых технологий. Планируется внедрение системы и в Москве. О возможностях и перспективах системы «Город» рассказывает ее директор Татьяна ФЕДОТОВА.

— Какова география распространения вашей системы?

— Сегодня она принята в 30 городах России, в том числе в Новосибирске, Кемерове, Барнауле, Челябинске, Уфе. В дальнейшем планируется охватить новые регионы. Ближайшие проекты — с Юго-Западным Сбербанком (Ростов-на-Дону, Краснодар) и Северным Сбербанком (Ярославль). Ведем переговоры с Банком Москвы по внедрению нашей системы в столице. Не забываем и про Сибирь — запланировано внедрение в Байске и Тюмени, готовим его проект в Омске.

— Что представляет собой система «Город»?

— Это платежная система, состоящая из сбора платежей и начислений. Это, в первую очередь, объединенная база данных всех задолженностей населения: коммунальные услуги, электроэнергия, тепло, сотовая и проводная телефонная связь, внесредственная охрана, обучение, налоги, штрафы и так

далее. Во-вторых, система «Город» — удобная для населения форма платежей. Их можно производить различными способами: через пункты приема платежей — в Челябинске наша система охватывает 135 касс через 55 банкоматов, Интернет (по «Золотой короне» с помощью Faktura.ru), мобильные телефоны (SimMP).

— Как возникла система «Город»?

— Первый заказ у нас был из Новокузнецка, где Кузнецкбизнесбанк потребовалось автоматизировать систему сбора коммунальных платежей. Мы реализовали этот проект и продали им эту систему как технологию. Но затем осознали, что в других городах России она необходима не меньше, а во многих «ложится» еще лучше. И в 1999 году здесь был произведен первый платеж через систему «Город». Тогда работала минимальная модель: один поставщик услуг и один приемщик платежей. Затем к системе «Город» подключились банки (платежи стали принимать в расчетных центрах), супермаркеты. Постепенно появлялись новые поставщики услуг, новые точки и способы сбора платежей.

Автоматизация сбора платежей выгодна поставщикам услуг: ведь стоимость бумажной работы всегда выше. Но самое главное — с помощью нашей системы решается важная проблема поставщиков: контроль за банками и организациями, собирающими платежи. Старые технологии этого не позволяют, и количество агентов и способов платежей приходится минимизировать — финансовые потоки замедляются.

— Есть ли особенности при внедрении в разных регионах России?

— Да, например, очень интересный проект реализуется в Кузбассе: в отличие от Новосибирской области, где мегаполис один, а остальное — поселки, в Кемеровской области городов много. Поэтому система «Город» охватывает там всю область — в Кемерове работает централизованная база, к которой подключаются другие города: Юрга, Анжеро-Судженск... Практика показала, что серьезные потоки платежей идут между городами — например, родители живут в Юрге, а платят за детей, которые учатся в Кемерове. Подобная схема используется и в Башкирии — в Уфе есть централизованная база, на которую «завязаны» окрестные города. Система «Город» построена на Огасе, и для ее администрирования требуются хорошие специалисты и каналы связи. Отсюда и одно из преимуществ централизации — администрирование можно сосредоточить в головном офисе, а в мелких городах достаточно иметь удаленные рабочие места. Есть и приме-

ры внедрения нашей системы в отдельных городах — например Ижевске и Нижневартовске. Ту или иную схему работы выбирает организация, принимающая платежи.

— Почему Огасе? Ведь есть и более дешевые системы.

— У центра финансовых технологий серьезный опыт работы с большими массивами данных, и мы считаем, что эффективно работать с ними сегодня из промышленных СУБД может только Огасе. По Челябинской области, например, заведено порядка миллиона абонентов — для таких задач не только техника должна быть соответствующая, но и СУБД — и по надежности, и по скорости восстановления. Поэтому, если основной сервер выйдет из строя, даже взорвется, запасной должен вступить в работу через считанные минуты.

— Существуют ли аналогичные системы в других городах?

— Наше решение наиболее универсально — систем такого уровня, как «Город», в России нет. Есть некие аналоги — они поддерживают или только оффлайновые, или только интернет-платежи, либо сделаны для отдельной организации или банка. Но она охватывает только основных поставщиков услуг. И даже в Москве ничего подобного нет. Существует множество систем по сбору коммунальных

платежей, которые используют в РКЦ, ЖЭУ, ЖК, — иногда даже в автоматизированном режиме, но чаще всего они не имеют централизованной базы, не поддерживают платежи через Интернет и мобильные телефоны. По сути, эти системы простого.

— Каковы перспективы системы «Город» в Челябинске и области? В каком направлении система развивается сейчас?

— Мы видим будущее за безналичными платежами. Эффективно использовать возможности системы «Город» можно будет тем больше, чем больше поставщиков различных услуг подключится к системе, а оплачивать эти услуги можно будет все сразу в любом из многочисленных пунктов приема платежей. Сегодня по Челябинской области в системе работает 45 поставщиков услуг, в том числе крупнейшие — Челябинэнерго, все крупные подразделения ЖХХ, сотовые операторы ЮУСТ, МТС, Мегафон — сотни тысяч счетов. Платежи принимают 133 кассы в 15 крупнейших банках, центры оптовой торговли «Молния», банкоматы Челябинска. Сегодня система «Город» внедрена в Южноуральске, Озерске, Миассе, Верхнем Уфалее.

Наиболее активно развивается система в Южноуральске и Озерске, где при поддержке

глав городов уже заключены договоры и к системе подключены наиболее крупные поставщики услуг. При внедрении и развитии автоматизированной платежной системы в городах области южноуральцы получают дополнительные преимущества и независимость в том, что полностью устраняется привязка граждан к тем или иным пунктам платежа за услуги. Уже сегодня жители городов области, которые подключены к системе, могут оплачивать услуги там, где они находятся, например, жители Южноуральска — в Миассе, а жители Миасса — в Южноуральске.

Но впереди еще много работы по развитию инфраструктуры. Когда максимальное количество поставщиков услуг и агентов объединятся в систему, тогда можно будет говорить о ее высокой информативности и прозрачности. И тогда любой руководитель в режиме реального времени сможет проконтролировать движение денежных средств по конкретным лицевым счетам и финансовым потокам своего предприятия.

Хотелось бы, чтобы все платежи проводились через Интернет или сотовые телефоны: ведь оплата через банкомат не идеальна — образуются очереди. Но каждому удобны свои способы: кому-то, как мне, через Интернет, кому-то — в банкомате, и в системе должны быть все возможности.