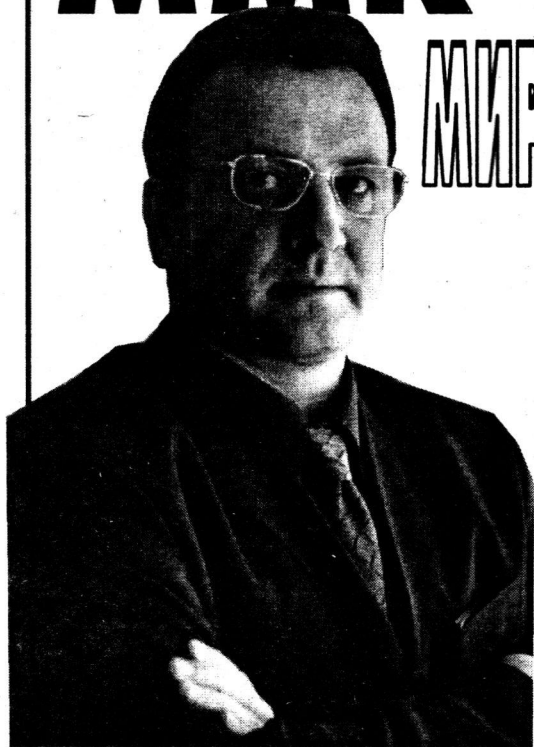


ММК В УСЛОВИЯХ

МИРОВОГО ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛА



В 2000 году мировой объем производства металла вырос на 10% по сравнению с 1999 годом. Но этот рост не был подкреплен таким же серьезным увеличением спроса. Металлоторговцы мира накопили на складах около 50 миллионов тонн продукции. Таких запасов достаточно, чтобы все заводы мира «ушли в отпуск» на целый месяц. По оценкам специалистов, в мире наступил крупнейший за последние десять лет кризис перепроизводства металлопродукции. И несмотря на столь неблагоприятные внешние условия, Магнитогорский металлургический комбинат в минувшем году увеличил объем реализации своей продукции до 8 миллионов 600 тыс. тонн. В рейтинге журнала «Эксперт» за 2000 год ОАО «ММК» занимает 16 место по объему реализации продукции среди двухсот крупнейших промышленных предприятий страны.

О том, как удалось добиться таких результатов и о том, каковы перспективы сбыта металлопродукции в нынешнем году, рассказывает директор по сбыту ОАО «ММК» Александр УШАКОВ.

— Главный итог минувшего года — существенное изменение соотношения поставок на внешний и внутренний рынки. В прошлом году мы довели долю поставок на внутренний рынок до 40%. В абсолютном выражении это увеличение составляет 650 тысяч тонн. Ежемесячно комбинат продает отечественному потребителю 310-315 тысяч тонн продукции. Этот результат более ценен тем, что достигнут вопреки целому ряду отрицательных факторов. Во-первых, из-за падения спроса на металл за рубежом, на внутренний рынок переориентировались все российские производители. А во-вторых, в два раза увеличили поставки в Россию заводы ближнего зарубежья: Украины и Казахстана. И цена на их продукцию на 15-20% ниже, чем на металл отечественного производства. Но мы и в нынешнем году планируем увеличивать поставки на внутренний рынок.

— За счет чего же будут увеличены поставки на внешний рынок? Ведь по мнению экспертов, темпы экономического роста в России в нынешнем году будут значительно скромнее, чем в прошлом?

— И мы не ожидаем значительного роста в российской экономике в текущем году. Дальнейшее увеличение объема продаж внутри страны должно произойти за счет ориентации на конкретных потребителей. В минувшем году была проделана большая работа по «укреплению» наших основных покупателей. Сегодня 90 покупателей потребляют 80% продукции, которую ОАО «ММК» поставляет на отечественный рынок. Мы активно внедряем документальные формы расчетов, подтвержденные банковскими гарантиями, то есть, делаем все возможное, чтобы потребителям было удобно с нами работать. Именно предоставление дополнительного сервиса при поставке продукции, при системе расчетов должно стать залогом дальнейшего расширения нашего внутреннего рынка.

— Можно ли сегодня сказать, какие предприятия являются для Магнитогорского металлургического комбината ключевыми партнерами?

— Это, безусловно, трубные заводы, которые потребляют 25% продукции, которую мы поставляем. Причем, вместе с трубниками мы двигаемся по пути создания вертикально интегрированных цепочек. Яркий тому пример — совместное предприятие с Северским трубным заводом. Успешно функционирует и комплекс глубокой переработки металла, который сегодня не только стал серьезным поставщиком труб на российском рын-

ке, но и освоил выпуск новой дефицитной продукции — оцинкованной трубы. Эти два предприятия сегодня перерабатывают 30 тысяч тонн металлопроката. А это десятая часть потребления нашего проката на внутреннем рынке.

— Рынок труб большого диаметра наиболее привлекателен для производителей, ведь эту продукцию используют отечественные монополисты: газовики и нефтяники. Как представлен Магнитогорский металлургический комбинат на рынке производства проката для труб большого диаметра?

— В прошлом году мы существенно увеличили долю поставок на нужды «Газпрома» и «Транснефти». В основном, это произошло за счет увеличения объема продаж Волжскому заводу, который производит спиралешовные трубы для газовиков и нефтяников. Сегодня Волжский трубный завод приобретает 25-30 тыс. тонн штрипса в месяц. Планируя расширение такого выгодного сотрудничества, Магнитогорский комбинат осваивает производство проката толщиной 14 миллиметров. Это вдвое увеличит наши возможности по изготовлению подката для прямошовных сварных труб большого диаметра, которые выпускаются Челябинским трубопрокатным и Выксунским металлургическим заводами. Сейчас с этими предприятиями комбинат ведет серьезную работу.

— Что готов предложить ММК для отечественных автомобильных заводов?



— Если трубки покупают у комбината четверть производимого проката, то доля наших поставок для автозаводов не так высока. Два крупнейших автозавода — Волжский и Горьковский приобретают около 10-11 тысяч тонн ежемесячно. Связано это с тем, что Магнитогорский металлургический комбинат пока не может производить холоднокатаный лист первой группы отделки поверхности. Над решением этой задачи сегодня работают технологи ММК. Опытная партия металла уже была предложена потребителям. И если комбинату удастся освоить выпуск этой группы продукции, то объем поставок автозаводам уже в нынешнем году может быть значительно увеличен. Радикально эта проблема будет решена с пуском реверсивного стана холодной прокатки, который, как мы надеемся, начнет работу через два года.

— Магнитогорский металлургический комбинат сегодня работает не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. В этом году доля экспорта начинает сокращаться. Так, в январе 2000 года за рубеж было поставлено 60,8% произведенной продукции ОАО «ММК». А в январе 2001 года эта цифра уменьшилась до 50,8%. Экспорт перестает быть рентабельным?

— Это, к сожалению, так. Экспорт сегодня имеет нулевую рентабельность, а весь горячекатаный передел и вовсе убыточный при вывозе его продукции за рубеж. Но такая ситуация прогнозировалась. Дело в том, что внешний рынок металла демонстрирует определенную цикличность спроса. Как правило, продолжительность цикла составляет три года. И если в 1999 году мы находились на пике спроса, то сегодня, увы, приходится говорить, что рынок находится в самой низкой своей точке. И все же каждой весной наблюдается оживление спроса на большинство видов металлопродукции. Мы надеемся, что и в этом году во втором квартале улучшится конъюнктура на основных рынках, где торгует Магнитогорский металлургический комбинат. Это рынки Юго-Восточной Азии, Ближнего и Дальнего Востока. К сожалению, самые выгодные мировые рынки — Европы и Северной Америки — по-прежнему закрыты для нас.

— Антидемпинговые расследования против российских металлургов начали или уже действуют в 38 странах мира. Возможно ли улучшение отношений между отечественными экспортёрами металлопродукции и мировым экономическим сообществом?

— Мы ожидаем определенных позитивных изменений в этом направлении. Во-первых, российские металлурги, объединенные в Союз экспортёров, высказали свою жесткую позицию в отношении Всеобъемлющего соглашения по поставке стали, которое, напомним, было подписано Россией и США в 1999 году. Кроме того, что этим документом были существенно (на 90%) ограничены объемы наших поставок, соглашение устанавливает так называемые «справочные» цены, ниже которых мы не имеем права продавать свою продукцию в США. И эти «справочные цены» значительно выше, чем реальные цены на металл в Америке. Поэтому со второй половины 2000 года Магнитогорский комбинат не продает свою продукцию в США. Российские металлурги настроены решительно, вплоть до выхода из Всеобъемлющего соглашения. Возможно, переговоры с новой администрацией Соединенных Штатов приведут к урегулированию взаимных претензий. И ММК вполне может во втором-третьем квартале этого года преодолеть порог «справочных» цен и вновь вернуться на североамериканский рынок.

— Удастся ли комбинату увеличить свои поставки и в Европу?

— На рынке Европы тоже есть определенные положительные перспективы. В

этом году истекает срок действия соглашения, подписанного между правительством России и Европейским сообществом, которое квотирует наши поставки в этот регион. ЕЭС настаивает на prolongации договора. Встречаясь с представителями Ассоциации металлопроизводителей Европы «Еврофер», мы высказали следующее предложение: российские производители металла готовы подписать соглашение, но при условии отмены каких-либо количественных ограничений. В случае ухудшения состояния рынка, мы готовы вводить квоты, но они будут носить временный характер. Теперь судьба наших предложений будет зависеть от переговоров на правительственном уровне.

— На 2001 год запланировано дальнейшее увеличение объемов производства. Каковы общие перспективы сбыта в наступившем году?

— В любой период работа в рыночных условиях сопровождается определенными сложностями. Сегодня мы накопили большой опыт в налаживании отношений с различными потребителями. Наш главный путь — это ориентация на конкретного конечного покупателя. Мы должны его поддерживать, предоставлять необходимый сервис и полный комплекс услуг. Улучшить наш потенциал как внутри страны, так и за ее пределами позволит и урегулирование тарифов на железнодорожные перевозки. Соответствующее решение должна принять правительственная комиссия. Все это позволит Магнитогорскому металлургическому комбинату выполнить производственную программу, намеченную на текущий год.

К. ХАРЛАМОВА.

Фото А. СЕРЕБРЯКОВА.

СВЕСТИ РИСК

ДО МИНИМУМА

С начала года в нашем городе произошло 43 пожара с материальным ущербом около 500 тысяч рублей. В огне погибло пять человек.

Самым крупным был пожар в ночь с 3 на 4 января в здании бывшего кинотеатра «Магнит». Из-за нарушения правил технической эксплуатации электрооборудования загорелось помещение кассового зала. Ущерб от пожара составил 125 тысяч рублей. К счастью, обошлось без жертв. При продолжительном тушении пожарные, рискуя жизнью, эвакуировали из здания пятнадцать баллонов с кислородом, восемь баллонов с горючими газами, которые хранились с грубейшими нарушениями правил пожарной безопасности.

Тревожит тот факт, что подобные нарушения не так уж и редки. Очень часто предприниматели, откровенно свое дело, пренебрегают правилами пожарной безопасности, забывают, что баллоны с горючими газами и кислородом представляют потенциальную угрозу жизни. Об этом необходимо помнить всем, кто использует такие баллоны.

Размещать групповые баллонные установки следует около глухих (не имеющих проемов), наружных стен зданий. Шкафы и будки, где хранятся баллоны, должны быть выполнены из негорючего материала и иметь естественную вентиляцию, исключающую образование взрывоопасных смесей. Баллоны с горючими газами нужно держать отдельно от баллонов с кислородом, сжатым воздухом, хлором, фтором и другими окислителями, а также от баллонов с токсичными газами. Нельзя хранить какие-либо другие вещества, материалы и оборудование в складах баллонов с горючими газами. При хранении и транспортировке баллонов с кислородом, нельзя допускать попадания масел (жиров) и соприкосновения арматуры баллона с промасленными материалами. При перекачке баллонов с кислородом вручную, не разрешается брать за клапаны. В склад, где хранятся баллоны с горючими газами, нельзя заходить в обуви, подбитой металлическими гвоздями или с подковами. Баллоны с горючими газами, имеющие «башмаки», нужно хранить в вертикальном положении, в специальных гнездах, клетках и других устройствах, исключающих их падение. Баллоны, не имеющие «башмаков», должны храниться горизонтально на рамах или стеллажах. Высота штабеля в этом случае не превышает полутора метров, а клапаны должны быть закрыты предохранительными колпачками и обращены в одну сторону. На расстоянии десяти метров вокруг склада с баллонами, запрещается хранить любые горючие материалы и производить работы с открытым огнем. В складах баллонов с горючими газами, может быть только водяное, паровое (низкого давления) или воздушное отопление. Баллоны с горючими газами, в которых обнаружена утечка, необходимо немедленно удалять из склада.

Соблюдение таких элементарных требований пожарной безопасности при хранении и технической эксплуатации баллонов с горючими газами и кислородом позволит свести риск до минимума.

О. ГВОЗДЕВА,

ст. лейтенант в.н. службы, ст. инспектор ПЧ № 20.