

ЭКОНОМИКА ФИНАНСЫ

Северсталь снижает издержки

ОТРАСЛЬ

Общий экономический эффект от реализации программ по оптимизации затрат в ОАО «Северсталь» в прошлом году составил свыше 3 млрд. рублей.

Об этом заявил гендиректор предприятия Анатолий Кручинин. Такой эффект, превысивший плановый показатель, получился как от оптимизации стоимости закупок и снижения производственных затрат, так и от лучшей мотивации персонала.

— Несмотря на позитивные перспективы на 2005 год, связанные с реализацией указанных программ и нашу сбалансированность по сырью, не может не настораживать рост цен на сырье, а также тарифов естественных монополий, — подчеркнул Анатолий Кручинин.

Представители Северстали уточнили RBC daily, что программа оптимизации затрат включает в себя техническое, производственное, энергетическое, закупочное, то есть коммерческое, и другие направления. В частности, компания наращивает собственные генерирующие мощности в электроэнергетике: рост на 9 процентов по сравнению с 2003 годом. Ныне обеспеченность компании электроэнергией от собственных мощностей составляет более 50 процентов. Для сравнения: у ММК этот показатель равен 100 процентам. Растет производительность труда: в 2003 году она составляла 237,8 т/чел., в прошлом — 257,7 т/чел., при этом утверждается, что программ сокращения персонала на Северстали нет, а изменение численности в большей степени происходит за счет реструктуризации, то есть вывода непрофильных активов.

ОАО «Северсталь», входящая в Северсталь-групп, — одно из крупнейших металлургических предприятий России. В прошлом году оно отгрузило потребителям 9,3 млн. тонн проката, что составляет примерно 20 процентов российского рынка, значительно увеличив экспорт продукции, в том числе в США, которые вообще начали потреблять больше российской стали. Северсталь получила чистую прибыль в размере 39,6 млрд. рублей, что более чем в два раза превышает показатель 2003 года.

Аналитики высоко оценивают программы оптимизации затрат предприятия, при этом оговариваясь, что наибольший эффект приносит встроение предприятия в состав Северсталь-групп, располагающей собственной мощной сырьевой базой, а также транспортными ресурсами, включая морские порты. Это позволяет, по их мнению, серьезно экономить на ресурсных и транспортных издержках.

— По эффективности бизнеса Северсталь отстает разве что от НЛМК, находясь по соответствующим показателям где-то на уровне Магнитки, — сказал RBC daily аналитик ИК «Брокеркредитсервис» Вячеслав Жабин. — Разумеется, все, о чем говорил г-н Кручинин, включая программы мотивации персонала, — важный момент, поскольку такие программы реализуются и на Западе и вполне себе оправдываются. Но главное — это оптимизация сырьевых затрат. Здесь у компании пока все хорошо, и за счет этого росла рентабельность, но по итогам нынешнего года, скорее всего, и она столкнется с проблемами. Как, впрочем, и другие производители. И можно лишь гадать, у кого рентабельность упадет больше.

— Череповецкий меткомбинат — лучший в стране после НЛМК по части рентабельности по ЕВТДА, а по итогам 2004 года — один из лучших в мире, — сказала RBC daily аналитик ИК «Промекс» Ирина Ложкина. — Далеко опережая Arcelor с его рентабельностью на уровне 10 процентов и отставая от China Steel с рентабельностью более 40 процентов. Но с китайцами — с их очень низкой стоимостью рабочей силы — трудно конкурировать вообще кому-либо. Полагаю, что и этот год, несмотря на определенные трудности, будет для компании удачным.

— Северсталь в большей степени относится к вертикально интегрированным холдингам, нежели НЛМК, и это большой плюс для перспектив череповецкой группы, — говорит аналитик ИК «Солид» Игорь Нуджин. — У нее есть угольные и железорудные активы, а у компании Владимира Лисина — только последние. Сейчас Новолипецкий меткомбинат эффективнее Северстали и других компаний за счет выгоды от производства более высокого передела, но дефицит угольных активов — это негатив на будущее. Конечно, высокие цены на сырье, в том числе уголь, — это проблема и для Северстали, особенно в нынешнем году, поэтому серьезного роста рентабельности у нее уже, скорее всего, не будет.

Алексей ВИНОГРАДОВ,
RBC daily.

Металлурги с оптимизмом бьют тревогу

Черная металлургия на пороге серьезных испытаний

В санатории «Юбилейный» состоялся семинар руководителей экономических и финансовых служб предприятий черной металлургии. Представители более 20 компаний России и ближнего зарубежья обсудили проблемы отрасли, подвели итоги работы за прошлый год, поговорили о перспективах и поделились опытом. На правах «хозяев» совещания экономисты и финансисты ММК рассказали о результатах текущей деятельности, поделились опытом планово-экономической работы, постановки бюджетирования на комбинате, внедрением в промышленную эксплуатацию корпоративной информационной системы управления ресурсами.

Рост производительности труда на российских предприятиях отрасли заметно отстает от роста оплаты труда

Сырьевая проблема

Это одна из проблем, затрагивающая абсолютно каждое предприятие черной металлургии. Прошлый год, по словам исполнительного директора ЗАО «Мет-пром» Минияра Мустафина, запомнился двумя показателями: во-первых, значительным ростом цен на угольный концентрат и железорудное сырье, во-вторых, снижением качества железной руды. В полной мере это на себе испытала Магнитка.

— Если Северсталь и НЛМК получают руду с высоким содержанием железа из центральных районов страны, то на ММК везут руду более плохого качества с низким содержанием железа, — заметил в докладе Минияр Мустафин. — Такую руду труднее приспособить к использованию. К тому же, ММК, — пожалуй, единственное предприятие, которое в своих активах не имеет сырьевых долей. В то время как все крупнейшие металлургические компании России — Северсталь, НЛМК, Евразхолдинг, Стальная группа «Мечел» — имеют от 18–19 процентов сырьевых активов.

Как заметил в докладе начальник управления экономики ОАО «ММК» Владимир Шамаков, прошлый год для Магнитки выдался не таким легким, как могло показаться. Тем не менее, все производственные программы выполнены. Однако опережающий рост цен на сырье и перебор с его доставкой, начиная с весны прошлого года, едва не привели к остановке доменного производства.

— Вы знаете, у нас были неприятные отношения с Мечелом, — заметил Владимир Шамаков. — Но в течение года мы нашли общий язык и восстановили договор о поставке угольного концентрата.

Постепенно доменные печи вновь стали загружать на высокие объемы плавки чугуна. Если в прошлом году мы выплавляли 9,6 млн. тонн чугуна, то в этом планируем выйти на показатель в 10 млн. тонн. Чтобы избежать новых сырьевых потрясений, менеджмент комбината пошел на изменения в структуре управления. Вы уже знаете о намерении Виктора Рашникова сконцентрировать свое внимание на сырьевой проблеме.

Как известно, доменные печи за последние годы ремонтировали, доводили до совершенства. Примечательный факт: в 1989 году — на пике промышленного производства ММК — чугун стране давали 10 печей. Спустя 15 лет их осталось восемь, но с более высоким к.п.д. и производительностью выше. Даже при сбоях с сырьем магнитогорские доменщики творят чудеса.

В перспективе у металлургов может появиться еще одна проблема. Запасов руды и угля хватит, по разным данным, от 20 до 50 лет. Однако темпы геологоразведки значительно отстают. Сегодня практически не открыто ни одного нового месторождения. Неужели через десятки лет российские металлурги будут готовы закупать сырье в Южной Америке?

Кадры решают все

Следующим интересным вопросом стал кадровый. Поколение профессионалов своего дела, рожденных в сороковых–пятидесятых годах, уже либо уходит на пенсию, либо вот-вот уйдет. Чем воспользуются, с учетом того, что молодежь не слишком торопится встать к станку, пока не совсем ясно. Да и учебных заведений, подобных магнитогорскому ПУ-13, где готовят учащихся практически на все металлургические специальности, по России единицы.

Уже в скором будущем, по словам заместителя председателя правления Союза экспортеров металлопродукции России Леонида Шевелева, может появиться угроза оттока ценных специалистов-металлургов в развитые страны. Европейское сообщество намерено к 2008 году снять ограничения на приток рабочей силы из стран Восточной Европы. Многим ведущим компаниям представится возможность сэкономить на фонде зарплат и привлечь квалифицированных специалистов. Чем это может обернуться для российских компаний? Достаточно посмотреть на рыболовную отрасль, в свое время вышедшую из под конт-

роля нашего правительства. Под стали загружать на высокие объемы плавки чугуна. Если в прошлом году мы выплавляли 9,6 млн. тонн чугуна, то в этом планируем выйти на показатель в 10 млн. тонн. Чтобы избежать новых сырьевых потрясений, менеджмент комбината пошел на изменения в структуре управления. Вы уже знаете о намерении Виктора Рашникова сконцентрировать свое внимание на сырьевой проблеме.

Выход один: гнаться не только за высокими показателями производительности труда, но и повышать оплату труда, чтобы максимально приблизиться к зарубежным аналогам. Пока же на предприятиях отечественной металлургии наблюдается тенденция к сокращению персонала и незначительному росту зарплат.

На ММК с этой задачей пытаются справиться ежегодно. По итогам прошлого года среднемесячная зарплата по комбинату составила 13,5 тысячи рублей — на 15 процентов выше уровня 2003 года. По словам начальника управления экономики ОАО «ММК» Владимира Шамакова, стратегия на предприятии в отношении персонала такова: заработная плата должна не только покрывать темпы инфляции, но и дополнительно увеличиваться до 10 процентов в год. ОАО «ММК» в прошлом году достигло одного из самых высоких показателей производительности труда в отрасли — 355 тысяч рублей на человека. При этом текучесть кадров составила 4,4 процента.

Ценовые соревнования

Участники семинара не раз подчеркивали, что цены естественных монополий и сырьевых всегда идут с опережением повышения цен на металлопродукцию. В чем только не пытались обвинить металлургов, мол, был дажеговор. Если сырьевые и металлурги договорятся не могут сами в силу коммерческих и конкурентных причин, то почему эту ситуацию не может разрешить правительство? Ведь рыночная экономика допускает существование государственных рычагов управления. Если все пустить на самотек, то зачем вообще тогда правительство?

Цены на сырье готовы «сожрать» у металлургов все заработанное. Место того чтобы полученную прибыль вкладывать в развитие предприятий, все больше средств приходится выделять для утешения аппетитов сырьевых компаний. Металлургам ничего не остается делать, как тоже повышать цены на отдельные виды продукции. Чем завершится такая гонка, пока неясно.

Только вот результат работы, что называется, налицо. В первом квартале этого года на Магнитогорском металлургическом комбинате произошло небольшое снижение производства по некоторым видам продукции — в тот момент, когда намечался рост в потреблении металлопродукции. До сих пор, по уже высказанным при-



чинам, не пришло в себя доменное производство. Если в декабре прошлого года Магнитка приобрела уголь по средней цене 2046 рублей за тонну, то в минувшем марте — уже по 3126 рублей. Как вам такая гонка цен? Пользуясь благоприятной для себя конъюнктурой рынка, российские угольщики практически беспрепятственно повышают цены. Более того, они норовят уголек продать по выгоднее за рубеж, усугубляя ажиотаж вокруг дефицита сырья на внутреннем рынке. Не легче и с рудой: с конца прошлого года российская руда с учетом роста среднемировых цен подорожала с 40 до 110 долларов за тонну, а в апреле-мае прогнозируют новый скачок цен.

Видимо, не от хорошей жизни минувшей зимой Виктор Рашников вместе с президентом Евразхолдинга Александром Абрамовым и председателем совета директоров Новолипецкого металлургического комбината Владимиром Лисиным встречались с главой Минпромэнерго Виктором Христенко, где обсуждали положение дел на рынке железорудного сырья. Но примет ли правительство хоть какие-нибудь меры для стабилизации ситуации?

Прессинг Москвы

Удивительное дело, но почти одновременно с проведением семинара в Магнитогорске в Москве проходили парламентские слушания по налоговой реформе. Один из докладчиков — небезызвестный глава Министерства экономического развития и торговли Герман Греф — сделал сенсационное заявление: налоговая нагрузка на предприятия черной и цветной металлургии должна быть увеличена. Как только в правительстве увидели, что намечался рост потребления металла и рост его производства, то, по его мнению, металлурги стали шиковать. Поче-

му бы с них что-нибудь еще не взять в бюджет в виде налогов? Видите ли, по мнению Грефа, правительство слишком увлеклось налогово-обременением нефтегазового сектора и позволило предприятиям других добывающих отраслей, особенно металлургической, получать очень высокую рентабельность.

— Мы совершенно упустили из вида добычу твердых полезных ископаемых и деятельность наших уважаемых экспортно ориентированных отраслей, которые на сегодня получают сотни процентов рентабельности от поставки на экспорт, — констатирует глава Минэкономразвития. — Совершенно очевидно, что отрасли надо ставить в равные условия конкуренции: это касается и налога на добычу полезных ископаемых, и экспортного налогообложения.

Однако министр финансов Алексей Кудрин несколько месяцев назад заявлял, что у государства нет намерения увеличивать налоговое бремя металлургических и горнодобывающих предприятий. Если такое повышение все же произойдет, оно, конечно, отрицательно скажется на экономике этих предприятий.

Например, доля внутреннего рынка в общем объеме отгрузки у ММК составляет 49,3 процента. Что касается экспорта металла, то главенствующим остается азиатское направление. Так что возможное увеличение экспортных пошлин, безусловно, скажется на экономических показателях Магнитки.

Китай наступает!

А теперь о главной проблеме, которая способна перечеркнуть все старания российских металлургов. Речь о стремительном экономическом и промышленном росте Китая. Если США уже экономически спокойны и показывают в последнее время свою мощь,

игра «военными мускулами», то другое супергосударство выбрало другую стратегию. Китай решил удивить всех своей экономикой. И, похоже, с этим придется считаться всему миру. В КНР сейчас настоящий бум индустриализации: те же пятилетки, по которым работал СССР. Особенно тревожит рост выплавки металла.

— Только вдумайтесь в цифры: если Россия производит порядка 65 млн. тонн, то Китай пошел почти вплотную к цифре в 300 млн. тонн, — заметил заместитель председателя Союза экспортеров металлопродукции России Леонид Шевелев. — При этом ежегодный прирост составляет 30–40 млн. тонн металла. По пятилетнему плану их экономики к 2008 году металлургия Китая должна давать стране 400 млн. тонн! Это может превратить весь мировой рынок металлов.

Тем не менее, Китай продолжит какое-то время ввоз металлопродукции для нужд своей экономики, но затем готов полностью обеспечить металлом страны Юго-Восточной Азии. В этом направлении у российских металлургических компаний могут появиться серьезные трудности. Ведь по себестоимости китайский металл значительно дешевле. С другой стороны, металлургическим компаниям России следует активно осваивать рынок Индии — эта страна тоже на пороге индустриализации и потребление металла в ней будет только увеличиваться.

Китайским наступлением обеспокоены и в других металлургических странах. По этому поводу дают различные прогнозы, которые расходятся в одном: через несколько лет с Китаем придется считаться еще и как с экономически сильной страной.

Алексей ДУЗЕНКО.

Стройкорпорация: по уму и по совести

СТРАХОВАНИЕ

Частные компании, о необходимости приобщения которых к решению проблем ЖКХ долго твердили с разных трибун высшие должностные лица, уже играют в этой сфере заметную роль. Причем, если чиновная рать из правительственных структур, рассуждая о реформировании жилищно-коммунального хозяйства, пока лишь усложняет население жизнь «революционными» скачками тарифов, то малый бизнес мало-помалу двигает вперед технологическое реформирование запущенной «коммуналки».

Небольшая по численности фирма «Стройкорпорация» (официальный представитель Русской водопроводной компании), чей офис находится на проспекте Ленина в «малогабаритном» строении симпатичной наружности, делает то, на что еще не в состоянии замахнуться «казенные» предприятия. Она занимается установкой водомеров, труб, сантехсистем — всего, что связано с водой, канализацией и отоплением, заменяя при этом недолговечный металл эстетич-

ным пластиком, бесценный срок службы которого составляет полвека. Расположенный по соседству с ее офисом детский дом № 3 уже получил возможность оценить по достоинству преимущества сантехнического оборудования из пластика. Специалисты фирмы на началах благотворительности полностью заменили там в двух группах проржавевшие стальные трубы на надежные пластиковые, установили новые ванны, арматуру — в общем, все обновили. В результате: в группах стало чисто, исчезли неприятные запахи, дети живут в нормальных условиях, за что администрация, сотрудники и дети выразили работникам фирмы огромную благодарность.

Среди магнитогорцев мало кто пока обладатель полного набора сантехники из пластика. А в Набережных Челнах, например, еще года три назад насчитывалось 11 тысяч квартир с полипропиленовыми трубами. В Оренбурге, где есть свой завод, выпускающий такие трубы, ими оснащено уже около 70 процентов жилищного фонда. Но пришла пора и нашему городу навестить упущенное.

В среднем за день специалисты Стройкорпорации выполняют 5–8 заявок. К услугам прибегает в основном те, у кого трубы сильно проржавели, что заставляет их переживать: вдруг прорвет одну из них и затопит соседя снизу. Бывает ведь при этом, что не только самым близким соседям, но и на три, и на пять этажей ниже влага просочится, а потом малоприятные «разборки» с соседями, да еще, чего доброго, судебные тяжбы, материальные издержки. — Вот и обращаются к нам, чтобы обезопасить себя и соседей от затопления, — говорит генеральный директор фирмы Владимир Чинаков. — В зависимости от пожеланий клиентов объемы работ «набегают» разные, и не всем под силу оплатить их за один «заход», поэтому для удобства расчетов у нас предусмотрена расписка платежа на год. Благодаря чему и клиентам с небогатым кошельком стала доступна как установка водомеров, так и полная замена всей сантехники. В соответствии с договором об оказании услуг мы даем трехлетнюю гарантию на выполненные монтажные работы. В Магнитке это самый

большой гарантийный срок для фирм аналогичной специализации. Оказав услуги нашим клиентам, мы автоматически застраховываем свою ответственность за качество работы в страховой компании «Энергогарант» на один миллион рублей. То есть с многократным запасом. Потому что, как всякому здравомыслящему человеку, даже если клиент будет жить, скажем, на 16-м этаже и ухитрится затопить всех соседей вплоть до первого этажа, миллион в любом случае с лихвой хватит на устранение последствий «потопов». Так что после установки сантехники, труб и прочего человек может спать спокойно. Ну, а если вдруг все-таки что-то произойдет, то нашему клиенту достаточно набрать телефонный номер 28-62-38. Наша аварийная служба в любое время дня и ночи окажет ему необходимую помощь. С каждым клиентом заключается договор об оказании услуг. Выполненную работу он принимает по акту. То есть все, как говорится, по уму и по совести. Когда человек обращается к нам за услугой, мы стремимся оказать ее в максимально удобной для него форме. Наш

инженер приезжает на дом, выслушивает все пожелания, на месте составляет смету на материалы и монтажные работы, после чего за дело принимаются наши специалисты, которые стараются выполнить все работы и качественно, и быстро. Если брать за средний показатель квартиру улучшенной планировки с пятью стояками (3 на кухне и 2 в ванной и туалете) плюс разводка, установка водомеров, санфаянса, — все делаем за один день. А это ведь тоже важно для клиента, особенно если ему пришлось отпроситься с работы.

По прикличам менеджеров Стройкорпорации, ее клиенты после установки счетчиков платят за коммунальные услуги примерно втрое меньше. С одной стороны, потому, что перед тем как поставить водомеры, специалисты фирмы устраняют все утечки, а с другой, сами клиенты, поглядывая на счетчики, начинают экономить. Плохо ли? Вот если бы при этом было еще побольше взаимопонимания с хозяевами «коммуналки».

Главная проблема — отключение воды для проведения работ. В любом ЖРЭУ каждый раз приходится писать заявление у

мастеров, с этим заявлением идти к технику, а техник выписывает квитанцию, с которой надо идти в бухгалтерию, откуда — в кассу, из кассы — к бригадиру слесарей, чтобы все это показать, и наконец надо отправиться к слесарию и уступить перед ним на колени, чтобы он пошел отключить воду на время работ. Такая вот утомительная процедура. Для выполнения ее в фирме есть специальный человек с крепкими нервами, у которого больше ни на что времени не остается.

Стройкорпорация планирует заключать с ЖРЭУ долговременные договоры на отключение воды, в соответствии с которыми она вносила бы, положим, какую-то предоплату и предоплачивала затем заявки по упрощенной схеме, чтобы потом ЖРЭУ по итогам месяца снимали положенные деньги с ее предоплаты. Да только, думается, это полумера.

Дело в том, что и полная замена сантехники, и установка водосчетчиков — явление пока стихийное, проявляющееся в виде точечных «высышек» в разных частях города. И в каждой квартире по отдельности. Между тем

гораздо полезнее было бы навести эту рыночную стихию в русло организованности. Чтобы структуры ЖКХ, проявив добрую волю и заинтересованность, помогали жильцам устанавливать хотя бы водомеры не в каждой квартире отдельно, а, скажем, по подъезду. Ведь лучше один раз отключить воду для всех жильцов подъезда и всем «пострадать» ради блага каждого, чем отключать много раз ради проведения работ у кого-то одного, вынуждая всякий раз всех испытывать неудобства из-за ее отсутствия.

Без избавления жильцов от такого рода неудобств (особенно неприятных на фоне резкого взлета тарифов) невозможно вести речь об улучшении коммунального обслуживания, а ремонт и обслуживание стояков, которые находятся в квартире, — это ведь, заметим, забота домоуправления. В квитке на квартплату сумма, выплачиваемая жильцом, подразумевает соответствующую работу, выполняемую специализированным домоуправлением. Фактически же, когда жилец становится клиентом Стройкорпорации, ее выполняющие специалисты этой фирмы. А

домоуправление за то, что жилец помогает ему заменить ржавые стальные трубы на новые и более долговечные пластиковые за собственные кровные, еще берет с него деньги и за отключение воды. В среднем около 150 рублей с каждого стояка. А за три, стало быть, 450 целковых. Легко догадаться, что тут ни логики, ни справедливости не ночевало. Вот и получается, что с бухгалтерско-юридических позиций домоуправления вроде бы не резон «наказывать» жильцов за желание обзавестись водомерами, обновить сантехническую арматуру.

Между прочим, В.Чинаков напоминает, что года два тому назад со стороны треста жилищного хозяйства была предпринята попытка направить в русло большей целесообразности по крайней мере установку водомеров, для чего было объявлено о намерении провести тендер среди фирм соответствующей специализации. Стройкорпорация подавала свои предложения, но никакого ответа не дождалась. Обнадеживающая инициатива треста почему-то угасла.

Александр ЮДИН.