

металлургия

Прогнозы для малых

На текущий момент сотрудничество крупных металлургов с малым и средним предпринимательством (МСП) остается в зачаточном состоянии. По данным Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, на один промышленный холдинг сейчас приходится не более семи небольших компаний. Тем временем, уверяют эксперты, взаимодействие с субъектами МСП сулит предприятиям-гигантам значительное снижение издержек.

— стратегия —

Неразвитое сотрудничество

Правительство Свердловской области, согласно стратегии социально-экономического развития региона до 2020 года, намерено дать толчок развитию малого и среднего предпринимательства (МСП). Предполагается, что через шесть лет доля оборота данного сектора должна составить 36% (против 31% в 2009 году) в общем обороте всех организаций региона. Количество «малых» и «средних» субъектов должно вырасти с 24 до 36 единиц на 1 тыс. жителей региона. В 2014 году региональные и федеральные власти, в частности, намерены поддержать сегмент субсидиями. Затраты компаний, которые проводят модернизацию производства, будут компенсированы. Так, в 2014 году Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства готов выделить 576 млн рублей, перечисленных из областной и федеральной казны (172,8 млн и 403,2 млн соответственно).

Представители бизнеса в Свердловской области уверены, что для поддержки малых компаний необходимо укреплять его сотрудничество с крупной промышленностью. «У нас очень мало небольших предприятий, занимающихся производством. Например, в Свердловской области свыше половины из них осуществляют торгово-посреднические операции. Лишь единицы ориентированы на работу с крупным бизнесом. На одного гиганта приходится всего пять-семь малых предприятий — в то время как в Западной Европе их более 500 на одну компанию», — заявила исполнительный вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) Марина Швищева.

Заместитель директора регионального фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерий Пиличев пояснил, что кооперация крупных промышленников с МСП не развита по ряду причин. «Предприниматели, ведущие малый и средний бизнес, жалуются, что их мало привлекают к сотрудничеству. Но сейчас небольшие предприятия не обладают теми технологическими данными, способными обеспечить должный уровень качества», — пояснил господин Пиличев. На текущий момент СОФПП предлагает малому сектору ряд инструментов для развития — поручительства по банковским кредитам, льготное кредитование и субсидии на модернизацию.

Малосерийный контракт

Компаний, которые сотрудничают с малым бизнесом, на сегодняшний день немного. Например, объем контрактов промышленного холдинга MidUral Group с небольшими предприятиями составляет порядка 500 млн рублей в год. MidUral Group



ФОТО: А. КОЗЛОВ

владеет в Свердловской области Ключевским заводом ферросплавов, «Русским хромом 1915» и Ключевской обогатительной фабрикой. В основном сотрудничество с МСП идет по поставке малосерийного оборудования и по предоставлению услуг. «В большинстве случаев крупный бизнес не может позволить себе давать преференции контрагенту «за его малый рост». Сектору необходимы налоговые послабления и поддержка со стороны отраслевых союзов. У многих МСП банально не хватает ресурсов, чтобы отслеживать и оформлять заявки на участие в государственной контрактной системе или тендерах крупного бизнеса. Структуры, подобные союзу промышленников и предпринимателей, должны помогать устанавливать эти контакты», — поясняют в пресс-службе MidUral Group.

В СОСПП отмечают как эффективный пример кооперации совместное предприятие Группы Синара и концерна Siemens — ООО «Уральские локомотивы». «В настоящее время комплектаторами для «Уральских локомотивов» являются 40

предприятий региона, среди которых представители малого и среднего предпринимательства — ООО НПО «Саут», ОАО «Полевской металлургический завод». Объем поставок оборудования всеми комплектаторами для данного производства в 2013 году превысил 6 млрд рублей», — отмечают в союзе промышленников.

Сотрудничество с небольшими предприятиями также развивает ОАО «Синарский трубный завод» (СинТЗ, входит в ОАО «Трубная металлургическая компания»), малый бизнес сотрудничает с СинТЗ и инновационных разработках. На базе компании был создан технопарк «Синарский», под данную площадку были выделены производственные помещения более 10 тыс. кв. метров и земельные участки площадью 282 га. Сейчас на данной территории работают пять субъектов МСП.

Уход за крупным контур

Наиболее распространенным в Свердловской области примером сотрудничества металлургов с МСП является вывод своих подразделений за контур компании. «Аутсор-

синг дает возможность крупным предприятиям снижать собственные издержки производства», — отмечают в СОСПП. Предприятия активно выводят свои непрофильные структуры из структуры компаний. Так, ООО «ВИЗ-Сталь» (входит в ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат») с 2012 года перевело из своей структуры на другие юридические лица около 250 сотрудников. «ООО «ВИЗ-Сталь» в целях рационального использования профессиональных трудовых ресурсов использует аутсорсинг для таких непрофильных направлений как юридическое и бухгалтерское обслуживание, организация упаковки и отгрузки продукции, организация питания, хозяйственная и пожарная службы, внедрение ИТ-технологий. Это общепринятая практика, обусловленная необходимостью повышения эффективности производства и финансовой прозрачности», — пояснили в компании. За счет таких мер «ВИЗ-Сталь» снизил производственные издержки. Реорганизацию производства также проводят на ОАО «Высокогорский горно-обогатительный комбинат» (входит в НПО «Урал»). «В 2014 году мы планируем сократить до 20% коллектива. Так как у нас нет задачи механического сокращения, это будет происходить за счет реорганизации производства, автоматизации, совершенствования технологических процессов, применения аутсорсинга на высокотратных участках, сокращения вакансий. Освобожденных с одной работы можно перепрофилировать на другую, направить в те подразделения, где людей не хватает», — пояснил генеральный директор комбината Андрей Луногов. Данный механизм также применяется на предприятиях других регионов. Например, весной 2014 года ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» заявил о выводе своей дочерней бухгалтерии в дополнительную структуру.

Партнер практики «Промышленность» консалтинговой группы «НЭО Центр» Александр Поваляев

отмечает, что финансовый эффект от перевода на аутсорсинг подразделений компании может составлять более 20% снижения себестоимости конечной продукции. «Стоимость продукции и услуг среднего и малого бизнеса, как правило, меньше, чем себестоимость таковых на крупных предприятиях, так как доля накладных расходов отличается в некоторых случаях в разы», — пояснил аналитик. Директор по продажам в странах СНГ «Dukascopy Bank SA» Павел Симоненко добавил, что если средние расходы на штат финансистов и бухгалтеров составляет от 300 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц, то на аутсорсинге — не более 100 тыс. рублей. По его мнению, чтобы стимулировать к работе МСП, нужно сокращать обязательства перед государством. «Если, например, социальные взносы сократить с нынешних 36% хотя бы до 24% для малого бизнеса России, то ежегодный рост в экономике от данного сектора составил бы до 1,5% дополнительного роста ВВП — в денежном выражении это составило бы около 1 трлн рублей», — подсчитал господин Симоненко.

Мария Полоус

Структуры Группы Синара и ТМК подают пример эффективной кооперации

«НЭО Центр» Александр Поваляев отмечает, что финансовый эффект от перевода на аутсорсинг подразделений компании может составлять более 20% снижения себестоимости конечной продукции. «Стоимость продукции и услуг среднего и малого бизнеса, как правило, меньше, чем себестоимость таковых на крупных предприятиях, так как доля накладных расходов отличается в некоторых случаях в разы», — пояснил аналитик. Директор по продажам в странах СНГ «Dukascopy Bank SA» Павел Симоненко добавил, что если средние расходы на штат финансистов и бухгалтеров составляет от 300 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц, то на аутсорсинге — не более 100 тыс. рублей. По его мнению, чтобы стимулировать к работе МСП, нужно сокращать обязательства перед государством. «Если, например, социальные взносы сократить с нынешних 36% хотя бы до 24% для малого бизнеса России, то ежегодный рост в экономике от данного сектора составил бы до 1,5% дополнительного роста ВВП — в денежном выражении это составило бы около 1 трлн рублей», — подсчитал господин Симоненко.

Металл вырос вопреки

— рынок —

Сталь на подъеме

Уральские предприятия черной металлургии пережили 2013 год немного лучше, чем производители цветмета, в основном за счет спроса на продукцию на внутреннем рынке. Так, по итогам прошлого года «Евраз Нижнетагильский металлургический комбинат» (входит в Евраз Групп) произвел более 4,9 млн тонн чугуна, более 4,4 млн тонн стали, порядка 3 млн тонн металлопроката. «Евраз Качканарский горно-обогатительный комбинат» за 2013 год добыл более 56 млн тонн железной руды и произвел более 9,8 млн тонн продукции. В текущем году предприятия «Евраз Групп» намерены продолжить наращивать темпы производства. По итогам второго квартала 2014 года «Евраз» в целом увеличил выплавку стали на 1% по сравнению с первым кварталом текущего года, выпуск стальной продукции увеличился на 6%, до 3,6 млн тонн, чему способствовало ожидавшееся сезонное восстановление спроса внутри страны.

ООО «УГМК-Сталь» также планирует в 2014 году вдвое увеличить производство стального проката до 996,9 тыс. тонн. Таких показателей предприятие надеется достигнуть благодаря выводу на полную мощность МЗ «Электросталь Тюмени». «С начала 2014 года «Электросталь Тюмени» произвело более 110 тыс. тонн продукции, при этом объемы производства во втором квартале 2014 года по отношению к предыдущему периоду увеличились более чем в четыре раза», — рассказали в пресс-службе УГМК, отметив, что за 2013 год предприятия дивизиона черной металлургии УГМК произвели 480 тыс. тонн стального проката.

Аналогичная ситуация складывается и в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) в Челябинской области. По итогам второго квартала 2014 года общее производство стали в Группе ММК выросло на 6,3% по сравнению с первым кварталом и составило 3,3 млн тонн. Реализация горячекатаного проката выросла на 5,4% к уровню прошлого квартала, толстого листа — на 20 тыс. тонн (на 9,9%). Рост отгрузки товарной продукции за первое полугодие 2014 года составил 8,1%. Такую динамику в компании объясняют сезонным восстановлением спроса на сталь. Кроме того, причиной роста является импортзамещение на российском рынке, вызванное девальвацией курса рубля и сокращением поставок металлопроката из-за рубежа. «Рост продаж на рынки России и СНГ во втором квартале 2014 года привел к восстановлению доли внутреннего рынка в общем объеме отгрузки до 82,2%», — рассказали в пресс-службе ММК. Во второй половине года на предприятии прогнозируют снижение объемов производства, вызванное сезонным замедлением деловой активности на внутреннем рынке и праздниками в странах Ближнего Востока. Рост прибыли предприятие планирует обеспечить за счет производства новых видов стали. В частности, в ближайшее время ММК намерен освоить производство холоднокатаного и оцинкованного проката из стали марки НСТ600Х, стали класса прочности DP1000, а также перспективные TRIP-стали. По мнению представителей комбината, продукция широко используется при производстве современных автомобилей.

После небольшого снижения объемов производства в 2013 году также ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ) возвращает позиции. В первом полугодии 2014

года предприятия трубного дивизиона ЧТПЗ увеличили отгрузку продукции на российский рынок на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. В прошлом году трубные предприятия группы — Челябинский трубопрокатный и Первоуральский новотрубный заводы поставили потребителям 1,6 млн тонн стальных труб, что на 3% меньше, чем годом ранее. Уменьшение отгрузок было связано со снижением спроса на стальные трубы, вызванным продолжающимся спадом в отрасли. «Доля компании на рынке РФ в 2014 году выросла до 15%. По итогам года мы ожидаем рост этих показателей», — рассказали в пресс-службе предприятия. Там отметили, что мощности компании сейчас полностью загружены. Во втором полугодии 2014 года трубноки планируют увеличить объемы производства, поэтому на сегодня в компании не стоит вопрос о сокращении производственного персонала. «Вместе с тем, в долгосрочной перспективе оптимизации персонала, прежде всего за счет управления кадров, компания рассматривает как важный инструмент повышения операционной эффективности», — рассказали в пресс-службе ЧТПЗ.

Не лучшим образом обстоят дела у Челябинского металлургического комбината (ЧМК, входит в ОАО «Мечел», который накопил долг в \$8,3 млрд). В первом полугодии 2014 года ЧМК сократил отгрузку стального проката на 16%, по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Отгрузка материала российским потребителям и на экспорт составила в указанный период 1,56 млн тонн. В прошлом году предприятие увеличило чистый убыток по РСБУ до 11 млрд рублей. За год этого убыток ЧМК оценивался в 435,6 млн рублей. Выручка производителя уменьшилась на 13%, до 81,8 млрд рублей.

Зарубежная поддержка

Осложнение политической ситуации в мире и введение санкций против России пока не отразились на уральских заводах. Ряд предприятий, экспортирующих продукцию в страны Евросоюза и США, сумели заручиться поддержкой зарубежных партнеров. Так, ВСМПО-Ависма и Boeing продлили контракт на поставку титанового проката до 2022 года. По условиям продленного контракта, ВСМПО продолжит снабжать компанию Boeing и ее поставщиков прокатом в согласованных ежегодных объемах, чтобы обеспечить потребности производства гражданских самолетов. Уральское предприятие будет обеспечивать сервисную поддержку данного договора, включая логистику и резку. Более того, контракт включает в себя доставку через сеть дистрибуторских центров в США, Великобритании, Германии и Китае. В рамках авиасалонов в Великобритании корпорация заключила 11 контрактов с зарубежными партнерами. «Часть из них — продление наших текущих контрактов, часть — совершенно новые соглашения, которые определяют намерения на будущее», — рассказал заместитель гендиректора по маркетингу и сбыту ВСМПО-Ависма Олег Ледер. По его словам, компания расширила спектр поставок оборудования Airbus и Bombardier, заключила долгосрочное соглашение на поставку титановых плит для производства кромки вентиляционной лопасти двигателя LEAP с французским производителем двигателей SAFRAN. Был подписан трехсторонний меморандум о сотрудничестве в рамках проекта особой экономической зоны «Титановая долина» с компанией Figeac Aero. «Наращивание объемов, если мы говорим о тоннах, сегодня близко к пределу, а точки

зрения денежного потока и денежного оборота, безусловно, прогнозируется рост, поскольку ВСМПО переходит к более глубокой обработке продукции», — отмечает господин Ледер.

Участники рынка отмечают, что большинство уральских метзаводов экспортируют в страны ЕС и США лишь незначительную долю продукции, поэтому санкции против России не могут сильно им навредить. «Основные предприятия ЧТПЗ находятся на территории России, рынки дальнего зарубежья не являются для компании приоритетными. За первое полугодие трубным дивизионом ЧТПЗ отгружено на зарубежные рынки всего около 3% от общего объема произведенной продукции», — рассказали в пресс-службе ЧТПЗ. Там подчеркнули, что российская трубная промышленность за последний период провела коренную реконструкцию и готова полностью обеспечить потребности рынка во всех видах трубной продукции.

Эксперты уверены, что на текущий момент политической нестабильности играет на руку российским металлургам. По словам аналитика инвестиционной компании «Велес Капитал» Айрата Халикова, беспорядки привели к простоям украинских сталелитейных предприятий и снижению импорта в Россию. «Учитывая то, что импорт из Украины составлял 7–17% от внутреннего потребления, стоит ожидать изменения баланса между спросом и предложением в России из-за недостатка украинской продукции. На фоне вышеописанных событий российские металлурги уже отметили рост цен на стальную продукцию на внутреннем рынке», — подчеркнул аналитик.

Ирина Якино