

металлургия

<http://vostok.kommersant.ru>

Пятница 17 июля 2009 №128 (№4183 с момента возобновления издания)

Комсомольский-на-Амуре завод «Амурметалл», практически завершивший модернизацию и имевший перспективы роста продаж на российском и зарубежном рынках, оказался, как и другие предприятия металлургии, на грани краха из-за мирового экономического кризиса. Долги предприятия превысили 20 млрд руб., оно было близко к банкротству, арбитражный суд ввел на заводе процедуру наблюдения. Однако после того как эксперты заговорили о стабилизации на рынке металла, у «Амурметалла» появился шанс — правительство РФ и ВЭБ приняли решение о выделении кредита. Вопрос в том, сможет ли завод воспользоваться предоставленными ему возможностями.

Амурметаллургические переделки

антикризисные меры

Стоп-кран
На Дальнем Востоке есть лишь один металлоперерабатывающий завод — ОАО «Амурметалл». Предприятие работает на черном ломе, из выплавленной стали производит товарную заготовку, сортовой, листовой, трубный прокат. В последние годы предприятие реализовало серьезную инвестиционную программу по модернизации производства, установило современное зарубежное оборудование для того, чтобы производить конкурентоспособную продукцию и увеличить объемы производства до 2,1 млн т металлопродукции (основной объем товара «Амурметалл» экспортирует в страны Азиатско-Тихоокеанского региона). В 2008 году было налажено производство трубной продукции различного сечения, которая может быть востребована при строительстве объектов во Владивостоке к форуму АТЭС.

В планах компании был и выпуск судовой стали — в начале марта 2009 года «Амурметалл» получил сертификат GL, которым удостоверяется, что компания прошла испытание в соответствии с правилами германского регистра Lloyd — ведущее международное общество по классификации судов одобрило производство непрерывных листовых заготовок, изготовленных из обычной и высокопрочной корпусной конструкционной стали. Этот сертификат производитель получил всего на один год, но после проведения испытаний на механические свойства судостали его можно продлить еще на три года. Также дальневосточный производитель вел подготовку к сертификации продукции в Британском Lloyd's Register Quality Assurance. В целом стоимость инвести-



На «Амурметалле» готовятся к возобновлению производства и запуску металлургических печей после вынужденной остановки

онной программы «Амурметалла», рассчитанной с 2006 по 2012 год, составляет \$480 млн.

Однако грандиозные планы владельцев «Амурметалла», несмотря на то, что инвестпрограмма близка к завершению, уперлись в мировой финансово-экономический кризис. «Амурметалл» не смог избежать участи других российских и зарубежных заводов, которые оказались близки к краху из-за катастрофически упавших цен на металл. Напомним, уже в середине ноября многие российские металлурги официально говорили об остановке доменных печей. В начале 2009 года в России наблюдался некоторый рост погрузок и увеличение производства. В том числе и «Амурметалл» в первой декаде 2009 года перевыполнил план по экспорту продукции и отправил в АТР на 22% больше товара, чем в первые 10 дней 2008 года. Однако, как и предупреждали эксперты, этот показатель получился не в результате реального роста спроса — это был ситуационный всплеск из-за распроданных складских запасов.

«Амурметалл» держался до последнего. В ноябре 2008 года он снизил объем производства на 30%, оставив два цеха. Стала появляться информация о том, что предприятие на грани банкротства. Неудивительно: долги предприятия ежедневно увеличивались, превысив в первом квартале 20 млрд руб. В апреле завод остановился, лишь подерживая необходимый температурный режим в электропечах. В июне арбитражный суд Хабаровского края принял решение о введении процедуры наблюдения на «Амурметалле» с момента подачи искового заявления — 27 мая. Требования предъявил поставщик нефтепродуктов из Ангар-

ска, ООО «Рикком», которому предприятие не оплачивало поставленный товар с октября 2008 года. Переговоры между сторонами не увенчались успехом, поскольку руководство предприятия-должника не могло гарантировать выплаты и определять сроки гашения задолженности. Юрист «Амурметалла» Эдуард Фуклев заявил, что в случае отсутствия иста предпринятию требовалось бы самостоятельно обратиться в арбитраж с требованием признать себя банкротом.

Покупательская неспособность

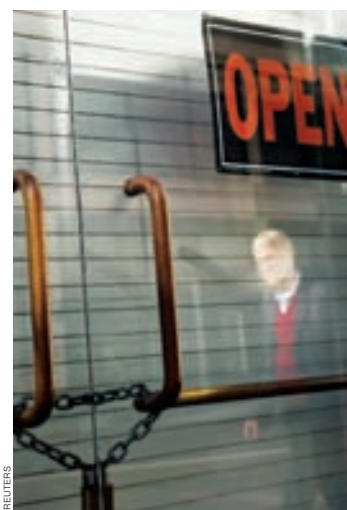
В последние годы в СМИ периодически появлялась информация о намерениях владельца «Амурметалла», депутата Государственной думы РФ Александра Шишкина продать дальневосточное предприятие. С середины 2007 года бизнесмен и депутат Госдумы Вадим Варшавский неоднократно заявлял о том, что принадлежащая ему группа компаний «Эстар» готова приобрести «Амурметалл». Информация о готовящейся сделке по-прежнему шла в одностороннем порядке: от господина Варшавского. Более того, когда осенью 2008 года в «Интерфаксе», со ссылкой на источник в группе «Эстар», появилась информация о приостановке сделки по ее слиянию с ОАО «Амурметалл», владелец группы опроверг, «Ъ» эту информацию. Он утверждал, что 9 декабря состоится заседание кредитной комиссии Альфа-банка, на котором будет принято решение о предоставлении кредита для завершения сделки.

В конце 2007 года потенциальный покупатель оценивал дальневосточный металлургический завод в \$1–1,5 млрд, другие суммы впоследствии не звучали.

(Окончание на стр. 12)

10
страница

Металлургические холдинги ждет дезинтеграция

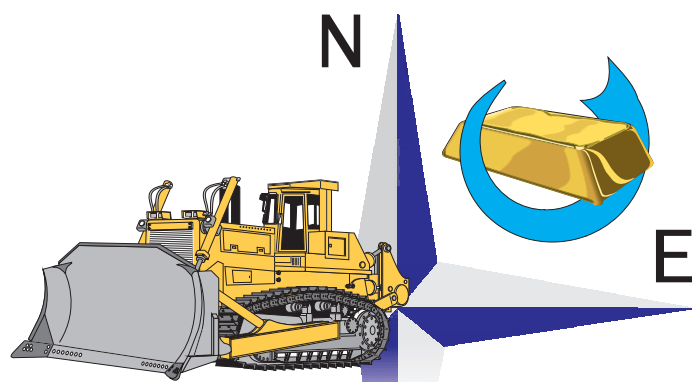


12
страница

Машиностроители надеются на отраслевое возрождение



Открытое Акционерное Общество «Горно-Добывающая компания „Берелех“»



ГДК «БЕРЕЛЕХ»

Открытое Акционерное Общество «Горно-Добывающая компания „Берелех“» было создано в 1997 году для добычи драгоценных металлов.
Юридический адрес: 685000, г. Магадан, ул. Пролетарская, 17.
почтовый адрес: 686314, Магаданская обл. г. Сусуман, ул. Набережная, 17.
тел. 8(41345) 2-20-96, факс 8(41345) 2-21-96.
E-mail: gdk-berelch@rambler.ru

Основные виды деятельности компании:

1. Добыча и реализация полезных ископаемых (золото, серебро и др.);
 2. Ведение геологоразведочных работ;
 3. Производство проектно-исследовательских, строительного-монтажных, дорожных, ремонтных и взрывных работ.
 4. Разработка проектов на отработку месторождений полезных ископаемых, охрану окружающей среды, строительство дорог, геологоразведочных работ.
 5. Горные работы по разведке месторождений золота в условиях вечной мерзлоты.
 6. Геологоразведочные работы по разведке полезных ископаемых (золото).
 7. Строительство дорог.
- ОАО «ГДК „Берелех“» владеет 56 лицензиями на

право пользования недрами, в том числе вида БЭ (добыча золота) — 51 лицензия, вида БР (геологическое изучение недр и добычи золота) — 5 лицензий.

Для ведения горных и геологоразведочных работ компания располагает:

1. Бульдозерно-рыхлительными агрегатами с мощностью двигателя 525 л.с., фирмы Komatsu D375, Caterpillar D10N в количестве 37 единиц, занятых в основном на вскрыше и рыхлении торфов.
2. Фронтальными погрузчиками с емкостью ковша от 8 до 11 м³ фирмы Komatsu WA-700, Kawasaki International RS-570 работающими в комплексе с карьерными автосамосвалами БелАЗ-548, грузоподъемностью 40 тонн, на вскрыше торфов.
3. Фронтальными погрузчиками с емкостью

ковша 3,5 м³ фирмы Komatsu WA-420 и фирмы Liebherr L554 в количестве 28 единиц, обеспечивающих промывочные установки золотосодержащими песками.

4. Бульдозерами Д-65 фирмы Komatsu.

5. Бульдозерами Т-170, обслуживающими промывочные установки.

Промывка песков осуществляется гидролеваторными установками и промывочными приборами на базе гидромеханического грохота ГГМ-3 и ГГМ-5.

Золотосодержащий концентрат, полученный на промывочных приборах, доводится до шихового золота, на шихообогатительной фабрике (ШОФ), оснащенной обогатительным оборудованием, позволяющим извлекать тонкое и мелкое золото. В состав технологической схемы входит линия магнитной сепарации и центробежный сепаратор «Итомак».

Полученное на шихообогатительной фабрике шиховое золото, отправляется на Колымский аффинажный завод, для дальнейшей переработки.

В ОАО «ГДК „Берелех“» имеется развитая система инженерного оборудования, транспортных коммуникаций.

Ремонт землеройной техники горно-обогатительного оборудования производится на собственной производственной базе компании.

Доставка грузов из морпорта г. Магадана до объектов производства горных работ производится собственным автотранспортом, насчитывающим более 100 ед. автомобилей.

В промывочный сезон (с 20 мая по 10 октября) в одновременной работе находится 40 промывочных установок, что позволяет компании добывать 1,6 тонн шихового золота в год.

Ко всем объектам горных работ подведены линии электропередач, что существенно отражается на производительности труда и позволяет, при высоких ценах на нефтепродукты, рентабельно обрабатывать россыпные месторождения с низким содержанием золота.

Ежегодный объем переработки горной массы составляет более 16,0 млн м³.

Компания сотрудничает с такими финансовыми структурами, как Северо-Восточный банк Сбербанка России г. Магадан, ОАО «Колыма-банк» г. Магадан.

Для успешной работы и развития производства компания планомерно производит замену и обновление горной и землеройной техники, горно-обогатительного оборудования.

К началу промывочного сезона 2009 года ОАО «ГДК „Берелех“» завершила 5-летнюю программу по перевооружению предприятия землеройной техникой. Произведена замена морально устаревших бульдозеров Т-170, 130 на бульдозера Д-65 Komatsu и фронтальные погрузчики фирм Komatsu, Liebherr.

В планах развития компании на 2009-2011 год стоит задача по замене, внедрению высокопроизводительного обогатительного оборудования, способного улавливать тонкое и мелкое золото.

ОАО «ГДК „Берелех“» является крупнейшим градообразующим предприятием Магаданской области. На предприятии работает более 800 человек.

В социальном отношении компания осуществляет помощь исполнительной власти, обеспечивая в зимний период (с октября по май) водоснабжение и теплоснабжение населенных пунктов в районе производственной деятельности.

«ПРИСК „СОЛОВЬЕВСКИЙ“»: БЛЕСК ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТКА ТУРА

«Это надо отсеять, промыть, в збеля отметая ненужное. Важно, что в нас внутри, и неважно пустое наружное»

Золото — уникальный металл, по достоинству оцененный еще древними цивилизациями. Многие столетия оно было мировой валютой и до сих пор именно золотые слитки считаются безупречно надежным капиталовложением. Чтобы добыть золото, нужно приложить много усилий. Как это бывает на самом деле, отлично знают горняки прииска «Соловьевский». Один из самых интересных объектов прииска — участок в Забайкальском крае с гигантскими перспективами. Называется он — Тура.



На сегодняшний день прииск «Соловьевский» — в числе тех приисков Амурской области, которые смогли не только удержаться на плаву в последние несколько лет, но и уверенно демонстрируют наращивание собственного производства. По мнению генерального директора ОАО «Прииск „Соловьевский“» Федора Сидорова, все это — благодаря усилиям всего коллектива. За 140 лет существования (это знаменательную дату отметили в 2008 году) прииска «Соловьевского» его дражиники намыли более 210 тонн золота на территории Примурья.

Федор Сидоров рассказывает: «Мы не существуем, мы работаем. Разрабатываем карьеры „Уркима“, „Джалинда“, участок „Джелтулак“ — и все это на территории Амурской области». В частности, на «Уркиме» задействованы 1 шагающий экскаватор, 3 драги, 5 тяжелых бульдозеров, 4 бульдозера марки Т-11, экскаватор по подготовке полигонов. На карьере «Джалинда» было больше всего драг — 4. Но одна из них переоборудована в Забайкальский край на участок Тура и уже начала свою работу.

Весной прошлого года прииск «Соловьевский» приобрел два месторождения и в Забайкальском

крае — в Шилкинском и Карымском районах. В местечке на забайкальской реке Тура (Карымский район) еще год назад была голая степь. Золото в районе села Кумакта добывали, но никогда не пользовались такой тяжелой техникой, какую перенес сюда прииск «Соловьевский». По оценкам специалистов, расположенная здесь 250-литровая драга и шагающий экскаватор дадут полную отработку месторождения. Эта драга за 45 лет переработала 47 миллионов кубометров горной массы и дала почти 7 тонн золота. «Мы переместили драгу в рекордно короткий срок — 15 месяцев. И уже пошли первые килограммы золота на Туру», — гордо рассказывает заместитель генерального директора Виктор Бурдуковский.

Для того, чтобы объекты прииска «Соловьевский» в Забайкальском крае были запущены, была проделана огромная работа. Так, энергетика филиала МРСК Сибири «Читаэнерго» построили 11,5 километров воздушной линии электропередач. Это оправданные инвестиционные вложения. «Пока есть некоторые трудности, но, по прогнозам, за счет развития горнорудной промышленности Забайкалья ждет большое будущее», — сообщает Федор Сидоров. Он

уверен, что у месторождения «Тура» — гигантская перспектива. «Протяженность участка на реке Тура около 15 километров, и по нашим оценкам, прииск будет приносить золото на протяжении нескольких десятков лет», — заявляет генеральный директор прииска.

Горняки, а около 90% из них приехали на участок Тура из Амурской области, работают на участке практически круглосуточно. Для работы на тяжелой технике подбирались грамотные, проверенные специалисты. Поэтому и много здесь трудится приезжих людей, которые себя проявили наилучшим образом на других объектах прииска «Соловьевский». Драгёр с 15-летним стажем Петр Бурлуцкий отмечает, что на забайкальских месторождениях подобрался профессиональный и дружный коллектив.

Сомнений нет: каждая добытая тонна драгоценного металла для Забайкалья оказывается «на вес золота» в буквальном смысле — как для самих горняков, так и для всех жителей края. Потому что одна тонна золота — это 2% промышленного производства региона в целом. А 350 килограммов золота в год — это весомый вклад в экономику края. Только на месторождении

в Шилкинском районе коллектив прииска «Соловьевский» планирует добыть до 120 килограммов благородного металла в год. А если все пойдет удачно, будут перенесены еще две-три драги на разные месторождения Забайкальского края, — в целом здесь планируется добыть до 500 килограммов золота в год.

Что такое «Прииск „Соловьевский“»?

Соловьевский» с дочерними предприятиями по добыче золота занимает второе место в Амурской области и 11-ое в России. Основным видом деятельности является золотодобыча дражным способом на россыпных месторождениях, расположенных на удалении 25–1000 км от центральной базы прииска. В работе задействовано 9 крупнолитражных драг, 19 тяжелых импортных бульдозеров, 2 экскаватора ЗШ Б/45, ЭШ 10/70, экскаваторы РС-300. Ежегодно добывается более двух тонн золота. Перерабатывается горной массы драгами более 9 млн м³ и бульдозерно-экскаваторным способом более 7 млн м³. Реализация продукции (работ, услуг) в 2008 году составила 1 млрд 400 млн руб. Прибыль от реализации продукции превысила 500 млн рублей.

Приоритетными направлениями являются геологоразведка и начало освоения месторождений и россыпных месторождений на территории Амурской области и за ее пределами. За 2008 год на обновление основных средств, освоение и разведку новых месторождений использовано 225 млн рублей. На территории деятельности ОАО «Прииск „Соловьевский“» имеются полезные ископаемые, представляющие промышленный интерес: известняк, глина, каменный уголь, мрамор, сурьма, висмут, вольфрам, молибден, железо, марганец, никель, кобальт, хром.

металлургия

Интеграции вопреки

металлоторговля

Российскую металлоторговлю ожидают перемены. Есть два пути развития: или металлурги пойдут по пути дальнейшей интеграции и будут строить вертикально интегрированные компании, включающие в себя развитый металлосервис и трейдинг, или, напротив, предпочтут весь не касающийся производства бизнес отдать на аутсорсинг.

Свободный рынок

Рынок металлоторговли, сформировавшийся в последние годы, работает в двух направлениях. С одной стороны, крупные металлургические компании продают продукцию напрямую конечным потребителям через свои торговые дома и сбытовые сети, что условно можно назвать первичным рынком металлоторговли. Вторичный рынок предполагает участие посредников в цепочке «металлопроизводитель—потребитель» в лице металлотрейдера.

В докризисный период объем вторичной металлоторговли в России, то есть проходящей через металлотрейдеров, по их собственным данным, оценивался в 52–53% от общего объема потребления металлопродукции. Основная часть вторичного рынка находится в руках независимых неаффилированных металлотрейдеров. Объемы вторичного рынка металлоторговли, проходящего через металлотрейдеров, президент Российского союза поставщиков металлопродукции Александр Романов оценивает в среднем от 1,5 млн до 2 млн тонн до кризиса. За первый квартал 2009 года среднемесячный объем составил уже только 1–1,5 млн тонн.

Крупных независимых металлоторговцев в России можно сосчитать по пальцам: «Импром», Сталепромшленная компания, КОМТЕХ, «Дипос», «Металлсервис», «Карбофер». Пять первых компаний попали в прошлогодний рейтинг Forbes 200 непубличных компаний. «Металлоторговый бизнес относится к высококонкурентным сферам деятельности, поэтому без постоянного развития выжить невозможно» — замечает глава «Русмета» Виктор Ковшевский. Поэтому в последние годы крупные металлоторговцы активно развивали сервисный сегмент, то есть помимо собственно торговли начали предлагать различные услуги первичной металлообработки (резка, профилирование, гибка, изготовление изделий, заготовок).

«В последние десять лет металлоторговые компании сделали очень много для развития металлосервисного направления — закупили оборудование, построили цеха. Несмотря на это, металлосервисный бизнес в России находится пока в зачаточном состоянии, если сравнить с положением дел в Европе», — утверждает Александр Романов. По его словам, доля продукции, которая поставляется в обработанном виде, не превышает 10% от всего объема продаж на вторичном рынке. Аналитик ФК «Уралсиб» Николай Соновский объясняет это тем, что для развития сервисного направления необходимы существенные вложения в масштабах металлоторгового бизнеса. Хотя выгода от развития металлосервисного направления очевидна: если маржа трейдинга в чистом виде до кризиса составляла 10–12%, то развитие сервисного направления обеспечивает маржу до 25% в год.

Однако в сегодняшнее кризисное время, по мнению Александра Романова, компаниям целесообразно инвестировать в новые подразделения, занимающиеся переработкой металла. «Те компании, которые уже имеют в своей структуре сервисные металлосервисные центры, будут их развивать, но новых вложений сейчас ожидать не стоит», — полагает он.

Конкуренция в металлосервисной отрасли еще больше увеличилась с понижением спроса, произведено было больше, чем рынок способен был потребить, а сейчас мощности уже введенного за последние годы оборудования недозагружены.

Два пути

В докризисное время торговые дома метхолдингов и независимые металлоторговцы спокойно сосуществовали на рынке. В металлоторговых компаниях, правда, уже тогда поговаривали о существующих предпочтениях у аффилированных с метхолдингами игроков, но до определенного времени подобная схема не мешала работе всех участников рынка. Сейчас же независимые металлотрейдеры явно не выдерживают конкуренции: из-за кризиса резко сократился платежеспособный спрос со стороны основных потребителей металла, стало почти невозможно получить кредит, у металлоторговцев вырос уровень дебиторской задолженности.

«Ухудшение экономической ситуации негативно отразится на функционировании указанных смежных подразделений, но в меньшей степени затронет крупные металлосервисные центры со своим оборотным капиталом», — говорит директор по продажам трубного дивизиона ОМК Александр Серпухов, имея в виду проблему неплатежей за поставленную продукцию. Хотя Анастасия Михарская из Банка Москвы замечает, что ситуация с долговой нагрузкой металлотрейдеров еще до кризиса была критической —

долг к ЕВВТДА составлял как минимум 4,5.

Основная задача металлоторговцев сейчас не допустить роста дебиторской задолженности, считает Александр Романов. Сами независимые металлотрейдеры настаивают на своей абсолютной конкурентоспособности по отношению к торговым домам производителей. Дело в том, что торговые дома по определению продают продукцию комбината и не имеют сильного охвата региональных рынков.

Металлотрейдеры же хвастаются, что, несмотря на 40–процентное падение продаж, им удалось сохранить лицо благодаря большой диверсифицированной клиентской базе и разветвленной сети. «И это несмотря на то, что конкурентное преимущество в кризис нередко на стороне комбинатов, которые «своих трейдеров» не подставят под неожиданное снижение цен», — подтверждает Виктор Ковшевский.

Эксперты видят две тенденции, которые могут иметь место в будущем: металлурги или пойдут по пути дальнейшей интеграции и будут строить вертикально интегрированные компании, включающие в себя развитый металлосервис и трейдинг, или, напротив, предпочтут весь не касающийся производства бизнес отдать на аутсорсинг.

По признанию участников рынка, они заняли на сегодняшний момент выжидательную позицию, и пока активности на рынке M&A ждать от них не стоит. По мнению аналитика «Файнэншл Бридж» Алексея Галанина, не стоит ждать всплеска интеграции в ранне 2010 года.

Эксперты полагают, что если меткомбинаты иницииру-

ют волну интеграции, то фактор цены будет носить определяющий характер в переговорах с металлотрейдерами, у которых к тому моменту может быть шлейф долгов, включая заложенное имущество. Кстати, с начала года отмечено несколько случаев банкротств трейдеров. Однако если сейчас в предбанкротном состоянии находится менее 2% участников рынка металлоторговли, то к середине следующего года, по прогнозу Александра Романова, количество игроков рынка может сократиться на 5–10%.

От финансового состояния трейдеров будет зависеть их позиция в переговорах с потенциальной «материнской компанией». Крупные металлоторговые компании вряд ли согласятся продать за бесценок, а скорее предпочтут отойти в сторону и переждать кризисное время. Позиции небольших региональных торговцев менее прочны, а посему им или придется согласиться на невыгодные условия продажи, или совсем уйти с рынка.

Центры ливиния

Но так ли сейчас важно металлургам заботиться о своей сбытовой сети? По данным Росстата, производство стали в первом квартале 2009 года в России сократилось на 33% в годовом исчислении. Спрос на продукцию металлургии внутри России пока оставляет желать лучшего: объемы производства основных потребителей металлопродукции — машиностроительной и строительной отраслей — по-прежнему сокращаются. Пессимистичный прогноз предполагает дальнейшее снижение потребления металла на 50% в первой половине 2009 года, при этом больше всех пострадает сортовой прокат, используемый в строительстве.

Одна из крупнейших отраслевых организаций, World Steel Association, прогнозирует, что в этом году спрос на сталь может упасть на 14,9%, до 1,019 млрд тонн, что станет наибольшим снижением со времен второй мировой войны. Спрос со стороны Китая па-

дет на 5%. В США спрос на сортовой прокат, используемый в строительстве, снижается на 36,6%, в Европе — на 28,8%. Спрос на сталь со стороны стран БРИК должен упасть на 5,9% в этом году, причем в России ожидается самый слабый спрос на металлопродукцию.

В этих условиях неопределенности на рынке аналитики не видят, как интеграция непрофильных трейдинговых активов, по сути представляющих отдельный бизнес, может помочь металлургам. К тому же в условиях слабого внутреннего спроса российские металлурги будут все больше ориентироваться на экспорт, из-за чего инвестиции в сбытовые сети на внутреннем рынке станут несвоевременными. «Нет, думаю, что крупные металлурги сейчас станут покупать независимые металлосервисные компании», — говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, считая интеграцию металлосервисных компаний в металлургические компании экономически неэффективной.

Для того чтобы металлургам стало интересно сервисное направление, необходимы огромные средства и действительно серьезные аргументы в пользу подобной интеграции. Хотя если вспомнить пример «Мечела» с его хорошо развитым сервисно-сбытовым направлением с полноразмерной дилерской сетью, стоит напомнить, что за счет него компания смогла показать довольно сильные финансовые результаты в провальном четвертом квартале прошлого года.

Однако не все металлурги идут по пути наращивания доли на рынке металлоторговли. «Евраз», например, в свое время отказался от собственной металлосервисной сети, продав ее группе Carbofer. Сервисное направление давало маленькую маржу металлургам, нацеленным на высокую рентабельность. Компания предпочла сделать ставку на производство, чем дальше продвигаться в непрофильном бизнесе. «Северсталь» выбрала про-

межуточный путь: торговый дом «Северсталь-инвест» торгует продукцией «Северстали» и в то же время предлагает клиентам продукцию других производителей. Помимо этого «Северсталь-инвест» в интересующих его регионах развивает металлообработку. ММК сформировал сбытовую структуру на базе сбытовых подразделений комбината «Магма-Трейд» и «УралсибТрейд».

Если целесообразность покупок местных игроков металлоторговли видят не все аналитики, то в отношении иностранных трейдеров эксперты в целом сходятся во мнении, что металлургам выгодно выходить и работать на зарубежных рынках через них. В качестве примера эксперты приводят опыт двух лидеров отрасли. Так, НЛМК в прошлом году приобрел трейдинговые компании Novexco Limited и Novex Trading. Помимо этого в рамках совместного предприятия с Dufargo у НЛМК появились сервисные центры в Европе. В свою очередь, «Мечел-Сервис» приобрел немецкую группу сервисных и трейдерских компаний HBL Holding.

В среднем наценка металлотрейдеров составляет примерно 10–20% от стоимости, а посему покупка торговой компании позволила НЛМК снизить себестоимость реализации продукции — и это несмотря на то, что торговый бизнес традиционно имеет более низкие показатели рентабельности, чем производство. «Наличие собственных зарубежных трейдинговых компаний по-

зволяет улучшить контроль над экспортными поставками и увеличить свое присутствие на ключевых рынках сбыта, повысить уровень обслуживания клиентов и увеличить прозрачность экспортных операций», — говорит представитель комбината.

Конечно, приобрести готовый бизнес уже состоявшейся сетью в той или иной стране проще, чем в кризисных условиях пытаться с нуля оформить свое присутствие на новом рынке. А покупка зарубежных трейдеров помимо прочего позволяет металлургам существенно расширить географию сбыта.

И все же участники рынка сомневаются, что приобретение зарубежных трейдеров войдет в российский меткомбинат в привычку. Эксперты допускают, что до появления определенности на рынке металлурги лобным походом предпочтут тихое развитие без больших вложений. Таким образом, те из них, у кого уже есть собственные сбытовые сети, ограничатся ими и не пойдут на покупки новых сбытовых или металлосервисных компаний. Правда, Виктор Ковшевский отмечает, что нерешительность во время кризиса может навсегда лишить те или иные крупные компании перспектив создания собственной сбытовой сети: «Когда рынок начнет восстанавливаться, для тех трейдеров, кто выживет, потеряется смысл продажи».

Ксения Гогитидзе

Экспортные цены FOB производителей СНГ через порты Черного моря (\$ за тонну)

	Август 2008	Апрель 2009	Изменение (%)
Арматура	1275	405	-68
Слябы	1085	320	-71
Горячекатаный прокат в рулонах	1130	340	-70
Внутренние цены в Европе			
Арматура	890	365	-59
Горячекатаный прокат в рулонах	815	360	-56
Импортные цены в США			
Арматура	1050	410	-61
Горячекатаный прокат в рулонах	1137	400	-65

Источник: ЗАО «Глобал Эссет Менеджмент».

Горячий сезон «Полиметалла»

Компания «Полиметалл» вступила в активную фазу освоения месторождения Албазино в Хабаровском крае. В ходе реализации стратегического проекта «Албазино-Амурск» будет построено два комбината — на Албазинском месторождении и в Амурске. Это первый в России проект переработки золотосодержащих упорных руд автоклавным методом, требующий от специалистов большой ответственности еще на стадии выбора партнеров и контракта оборудования.

В направлении мини-порта Оглолги района имени Полины Осипенко на сегодняшний день отправлено 20 барж с различным грузом. В компании сообщают, что баржи уходят с интервалом через день-два из Хабаровска и Комсомольска-на-Амуре. Уже доставлены металлоконструкции и фундаменты для строительства главного корпуса золотоизвлекательной фабрики и вахтового поселка, буровые станки, самосвалы и экскаваторы, дизельное топливо, прочие грузы. Осенью на участок будут доставлены шесть мельниц финского производства. Для оперативной разгрузки большегрузной техники и крупногабаритного оборудования в мини-порт Оглолги переоборудованы два плавкрана, а для перевозки грузов на участок Албазино привлечены два ав-

тотранспортных предприятия. Всего же в навигацию запланировано доставить более 30-ти тысяч тонн различных грузов. Уже в сентябре компания «Ресурсы Албазино» планирует приступить к горным работам на Анфисинской рудной зоне.

На промышленной площадке Амурского гидрометаллургического комбината сегодня проектируются и проходят согласования с федеральными органами — новая дорога от причала к промышленной площадке комбината, газопровод, водопровод, линия электропередач, кислородная станция, хозяйственные корпуса. В июле «Полиметалл» и китайская компания Shanghai Morimatsu Pressure Vessel Co заключили контракт на изготовление эксклюзивной «начинки» для Амурского ГМК — автоклава. Подписание контракта предшествовала серьезная подготовительная работа. Специалисты «Полиметалла» и канадской компании SNC Lavalin (ведет инженеринговое сопровождение проекта автоклавного окисления на АГМК и организует проведение тендеров) в прошлом году побывали на нескольких предприятиях — производителях автоклавного оборудования, чтобы оценить качество работ. В мире существует всего десяток полтора фирм — производи-

телей автоклавов, и из них менее десяти производят автоклавы именно для металлургической промышленности.

Основной дилеммой, определившей выбор партнера, стали большие размеры оборудования — около 25 метров в длину и четыре метра в диаметре. Размеры эти таковы, что через тоннели Транссиба автоклав просто не пройдет. Потому пришлось ограничить выбор партнерами из Малайзии или Китая, где предприятия — производители автоклавов для горной, нефтяной и химической промышленности базируются в портовых городах. Shanghai Morimatsu, фактически являющаяся выведенным в Шанхай японским производством, предложила высокое качество выполнения работ и удобную схему доставки оборудования, включая возможности специальной колесной транспортной платформы для загрузки и выгрузки оборудования с судна.

Автоклав должен быть готов в июле 2010 года, в августе — доставлен на место. Кирпичная футеровка для автоклава будет изготовлена в Германии. Проходят тендеры на изготовление и поставку прочего оборудования для предприятий компании: флотомашин и ступитителей, фильтр-прессов, кислородного завода и т.д.

Согласно ТЭО, Албазинское месторождение будет обрабатываться открытым спо-

собом. На флотационной и автоклавной фабрике планируется ежегодная переработка 1,5 млн. тонн руды. В настоящее время резервы и ресурсы месторождения Албазино по JORC /неаудированные на 31.12.2008/ составляют 93 тонны золота — 22 млн. тонн руды с содержанием 4,2 гр/т. Аудированные ресурсы /на февраль 2008 г/ — 70 тонн золота. Резервы — 65 тонн золота, или — 15 млн. тонн руды с содержанием 4,3 гр/т. «Полиметалл» планирует предоставить новые оценки подсчета запасов в соответствии с кодексом JORC во втором квартале 2009 года, увеличить сырьевую базу месторождения Албазино до 150 тонн к моменту запуска предприятия в 2010 году.

В Охотском районе компания продолжает развитие своего основного актива — Хаканджинского месторождения и рассматривает возможности подземной добычи на руднике. Юрьевское месторождение — спутник Хаканджи — близко к своей окончательной отработке, поэтому геологи активизируют поиски на флангах месторождений.

В новом году компания приобрела ряд активов, ставших доступными вследствие кризисных затруднений прежних владельцев — месторождения Гольцовое и Сопка Кварцевая в Магаданской области, Майское на Чукотке, а также Варваринское в Казахстане. Однако генеральный директор

«Полиметалла» Виталий Несис основной возможностью роста компании называет все же реализацию уже анонсированных месторождений, восстановление производства на Кубакинской золотоизвлекательной фабрике, увеличение производственных мощностей на Дукате.

«Полиметалл» сегодня — одна из немногих российских компаний, акции которых выросли по сравнению с докризисным уровнем. По итогам 2008 года компания произвела рекордное за десятилетнюю историю количество драгметаллов — 8,9 тонны золота и 534 тонны серебра, не оставила ни один из проектов, направленных на увеличение мощностей действующих предприятий. Ко Дню металлурга в 2009 году компания подошла с отличными показателями полугодия. За высокий уровень профессионального мастерства и самоотверженный труд генеральным директором Виталием Несисом отмечены 86 сотрудников компании, некоторые из них отмечены министерскими наградами.



металлургия

Мы строили, строили

машиностроение

У российских машиностроителей появилась надежда на возрождение отрасли по производству металлургического оборудования, 80% потребностей в котором отечественных металлургов пока еще закрывается зарубежными производителями. Всего же емкость российского рынка оборудования для металлургии до кризиса в среднем оценивалась в \$1,5 млрд в год.

Сила примера

Три года назад в интервью Business Guide технический директор машиностроительной компании ОМЗ профессор Юрий Уточкин говорил, что скоро Россия может остаться без такой отрасли, как производство оборудования для металлургии. Он уточнял, что 80% рынка, ежегодный оборот которого близок к \$1,5 млрд (примерно на такую сумму закупали оборудование меткомбинаты до кризиса), контролируют иностранные поставщики — в первую очередь немецкая SMS Demag, итальянская Danieli и австрийская Voest Alpine. Пытаться конкурировать с ними бессмысленно: они не только превосходят российских поставщиков по качеству и срокам исполнения заказа, но и пользуются расширенной поддержкой экспорта. Профессор Уточкин говорил о необходимости создания СП с западными конкурентами, уточняя, что это, наверное, единственная возможность развивать российское металлургическое машиностроение, в частности некогда крупнейшего в СССР поставщика меткомбинатов завода «Уралмаш» (Екатеринбург).

С тех пор в отрасли не поменялось ничего, кроме контролирующего собственника «Уралмаша»: вместо ОМЗ им стал холдинг «Металлоинвест» Алишера Усманова (ОМЗ остался совладельцем). Новый менеджмент «Уралмаша» полностью вторит господину Уточкину и говорит, что по состоянию на апрель Россия по-прежнему импортирует до 80% металлургического оборудования, 70% нефтегазового и 60% карьерных экскаваторов (используются на рудниках). Металлургия, ТЭК, добыча руды и угля — это экспортно ориентированные отрасли, которые формируют основу российского бюджета, напоминают машиностроители, поэтому ситуация, когда они зависят от импорта, недопустима.

Но если раньше эти разговоры так и оставались разговорами, то сегодня, в кризис, когда государство старается поддержать реальный сектор, у машиностроителей есть шанс быть услышанными. Например, с момента начала кризиса государство стало активно поддерживать российский автопром — антикризисный пакет мер в этой отрасли (без учета адресной поддержки АвтоВАЗа) оценивается в \$6,7 млрд на ближайшие три года. Производители метоборудования не скрывают, что пример с автопромом их впечатлил, поэтому теперь они намерены предложить государству собственную стратегию развития тяжелого машиностроения России до 2020 года, разработанную вместе с Институтом проблем естественных монополий (ИПЕМ). Еще летом 2007 года такую стратегию поручил разработать нынешний премьер Владимир Путин.

Спрос не породил предложение
То, что производство метоборудования в России еще до кризиса оказалось в упад-

ке, неудивительно. Как и некоторые другие отрасли (например, станкостроение), метмаш не смог оправиться от прежнего кризиса 90-х годов. В Советском Союзе было несколько десятков предприятий, выпускавших оборудование для металлургов, многие из которых обанкротились и исчезли так быстро, что ни один из сегодняшних участников рынка так и не смог припомнить, сколько же заводов было изначально. Безусловным лидером отрасли помимо «Уралмаша» был Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ) на Украине. Эти два предприятия выпускали наиболее полную линейку техники: прокатные станы, доменное, кузнечно-прессовое оборудование, агломерационное, машины непрерывного литья заготовки (МНЛЗ), печи-ковши и многое другое.

Но судьбы двух главных конкурентов сложились диаметрально противоположным образом. Так, НКМЗ посчастливилось стать одним из самых дееспособных заводов на пространстве СНГ. Не последнюю роль в этом сыграли лоббистские усилия собственников завода, с подачи которых Украина в середине 90-х ввела запретительные (на уровне 80–100%) пошлины на импорт метоборудования, в то время как НКМЗ принял десятилетний инвестиционный контракт обновления мощностей стоимостью порядка \$300 млн (неофициально говорили, что в этой сумме были также заложены дотации украинского бюджета, но официально на НКМЗ это опровергли).

«Уралмаш» не мог похвастаться подобными успехами. В 2003 году, еще до перехода ОМЗ в собственность Газпромбанка, компания продала свое подразделение, занимавшееся инжинирингом оборудования, одной из структур «Северстали». Это превратило главного конкурента НКМЗ в обыкновенную производственную площадку, берущую заказы на изготовление оборудования для металлургии по чужим чертежам.

Помимо НКМЗ и «Уралмаша» в отрасли работали и относительно крупные предприятия с узкой специализацией. В частности, Ижорский завод (до сих пор входит в ОМЗ, выпускает оборудование для доменных печей), «Ожуралмаш» (ныне ОРМЕТО-ЮМЗ, МНЛЗ, агломерационное и складское оборудование), Электростальский завод тяжелого машиностроения (оборудование для трубной промышленности), Уфалейский завод тяжелого машиностроения (оборудование для ремонта метазаводов) и ряд других.

Но после 90-х годов большинство из них остались без крупных заказов и работы в основном на поставку запчастей к уже работающему оборудованию (например, валков для прокатных станов).

Жесткая позиция государства
В стратегии, которую российские машиностроители предлагают российским влас-



Существует опасность, что собранное российскими руками импортное оборудование не унаследует конкурентных преимуществ оригинала

тям, они, разумеется, не напишут ничего революционного. По словам самих разработчиков, выступают они за «легкий, разумный протекционизм на рынке» (по сути за пошлины на прямой импорт оборудования для металлургии в Россию — «Б-Металлургия») и за преференции тем, кто приобретает оборудование — от длинных кредитов до субсидий на модернизацию. Иностранцы поставщиков, которые сегодня контролируют рынок, необходимо склонять к созданию СП с россиянами, и здесь важна жесткая позиция государства, — отмечает эксперт ИПЕМА Андрей Михшес. В качестве примера такой позиции разработчики стратегии приводят автопром, энергомашиностроение и транспортное машиностроение. Например, в российском автопроме уже с 2006 года действует так называемый режим промбонки, согласно которому иностранный автоконцерн, локализовавший производство в России, пользуется определенными льготами.

В случае с энергомашиностроением, по словам гендиректора «Уралмаша» Назира Эфендиева, показателен пример кооперации немецкого концерна Siemens и ОАО «Силловые машины». После трудных переговоров немецкая сторона все-таки продала российскую лицензию на выпуск газовых турбин, востребованных в россий-

ской энергетике, поняв, что иначе не сможет рассчитывать на крупные заказы в России. Аналогичная ситуация в транспортном секторе: французский Alstom выразил намерение купить блокпакет ЗАО «Трансмашхолдинг» — российского поставщика локомотивов для ОАО РЖД, понимая, что это даст ему гарантии заказов со стороны транспортной монополии. И в том, и в другом случае свою роль сыграло государство в лице ныне упраздненного РАО ЕЭС и ОАО РЖД.

Металлурги и трубопроизводители, опрошенные «Б-Металлургией» (НЛМК, ММК, Evraz Group, «Мечел», «Норильский никель», «Русал», ТМК и ряд других), инициативу российских машиностроителей комментируют неохотно. Официально меткомбинаты высказывались примерно одинаково: мы, дескать, заинтересованы в развитии российской базы поставщиков оборудования хотя бы потому, что это позволит сэкономить на его доставке, расширить базу поставщиков и снизить закупочные цены. В пресс-службе ММК также напомнили, что большую часть своего стального листа сегодня продают внутри России, поэтому развитие машиностроения в России позволит комбинату расширить сбыт.

В Трубно-металлургической компании (ТМК) согласились, что предложения машиностроителей «вполне конструктивны» и

возможное создание СП с иностранными поставщиками «может дать эффективные результаты». В «Русале» также приветствуют создание СП и напоминают, что компания самостоятельно создала вблизи своих алюминиевых заводов технопарк, который получил название «Промпарк „Сибирь“». Его участниками стали такие поставщики оборудования «Русала», как Henkel, Arca и проч.

Но сам факт протекционизма металлургии не приветствуют: «Всегда существует опасность того, что здоровый протекционизм превратится в монополизм с диктатом цен на продукцию с соответствующими последствиями для отрасли».

Дисциплина поставок

Коль скоро речь заходит о совместном производстве оборудования, возникает вопрос о совместимости российских и иностранных производителей. Например, одна из основных претензий металлургов к российским поставщикам — сроки выполнения работ. Проблему «дисциплины поставок» в ТМК ставят в один ряд с проблемой качества производимого в России оборудования. А ведь именно такая практика срыва сроков, по мнению Юрия Уточкина, может стать непреодолимым препятствием для возможного СП с иностранными поставщиками. Эксперт поясняет, что срок исполнения заказа является

самым жестким требованием к производимому оборудованию, поскольку каждая просроченная неделя может обернуться для меткомбината серьезными убытками.

На «Уралмаше» признают, что не всегда способны выдержать сроки поставок, и говорят, что коэффициент износа мощностей российских машзаводов превышает 50% — все остальное приходится на ремонт и простои. Кроме того, старое оборудование само по себе работает медленнее. Правда, машиностроители обещают решить эту проблему, обновив свои мощности в короткий срок. Кризис, по их мнению, лучшее для этого время.

«До кризиса закупить станки, например, в Японии было крайне тяжело, поскольку их производители были загружены на 100% и, чтобы просто разместить заказ, требовалось подождать год-полтора, — поясняет господин Эфендиев. — Сейчас же загрузка мощностей по всему миру упала, и на «Уралмаше» за последнее время побывали сразу три делегации из Японии, которые готовы не только поставить нам оборудование для обновления мощностей, но и помочь с привлечением дешевого финансирования под этот проект». Все, что в этой ситуации нужно, считает гендиректор «Уралмаша», — это гарантия по такому кредиту. Он подчеркивает, что сейчас, в кризис, у государства есть «редкая, но реальная возможность быстро, года за два, практически полностью обновить индустриальную базу». В «Русале» тоже уверены, что сейчас «отличное время» для обновления мощностей российского машиностроения.

Новые угрозы

Пока же государство взвешивает все «за» и «против», российские производители ищут временные решения, которые позволят остаться на плаву. Например, «Металлоинвест» согласился перекупить у «Уралмаша» часть заказов на прокатные валки, от которых отказались меткомбинаты на Украине (стоимость контракта составила 1,5 млрд рублей), а другой акционер завода — Газпромбанк — еще осенью 2007 года выделил предприятию кредит на 400 млн рублей. Кроме того, акционеры помогли с реструктуризацией кредитов, выкупив долги компании на себя и пролонгировав их.

Однако если предлагаемая стратегия развития отрасли не получит одобрения властей, производители оборудования могут оказаться в затруднительном положении. «Имеющихся сегодня заказов для поддержания рентабельного производства недостаточно, — говорят в «Уралмаше». — Чтобы работать рентабельно, заводу нужно грузить оборудование примерно на 7 млрд рублей, а у нас сегодня в два раза меньше». Кроме того, компания уже столкнулась с отказом клиентов выкупать изготовленное по их заказу оборудование.

Каким будет спрос на рынке метоборудования в России в ближайшие годы, теперь никто однозначно сказать не может. В «Русале» считают, что большинство инвестпроектов в металлургии будет отложено на два-три года. В ТМК заверяют, что, несмотря на кризис, не стали сокращать свою инвестиционную программу. Правда, трубопроизводители уточняют, что «все основные проекты модернизации» компания уже завершила (строительство трубопрокатного комплекса на «Татмет» и модернизация бесшовного производства труб на ВСЗ), поэтому крупные инвестиции теперь не планируют.

Дмитрий Беликов

Амурметаллургические переделки

антикризисные меры

(Окончание. Начало на стр. 9)

Сегодня, по оценкам экспертов, с учетом конъюнктуры рынка и накопленной задолженности более чем в 20 млрд руб., само предприятие стоит меньше, чем его долги, однако оценивать стоимость завода на сегодняшний день очень затруднительно. Нынешняя сложная ситуация на «Амурметалле» удобна для того, чтобы «Эстар» могла приобрести завод. Однако и сама группа компаний попала в ловушку из-за кризиса — теперь ее долги порядка \$1,5 млрд достигают ровно столько, во сколько оценивал когда-то Вадим Варшавский «Амурметалл». В июне заявления на банкротство подали семь предприятий, входящие в группу компаний «Эстар». А совсем недавно было объявлено о расторжении сделки предпринимателя Абукара Бекова и Вадима Варшавского о купле-продаже «Эстара».

До того как «Амурметалл» дошел до критического момента, эксперты считали его интересным активом с точки зрения выхода «Эстара» или каких-либо других предприятий, работающих в Сибири и центральной полосе России, на рынок Дальнего Востока. «За счет «Амурметалла» можно получить большую долю на дальневосточном рынке. Странно, что до сих пор из больших металлургов никто серьезно не заинтересовался «Амурметаллом», — отмечал Евгений Рябов, ИГ «Антанта-Капитал».

По конъюнктуре и кредит

Долгое время руководство «Амурметалла» и правительство Хабаровского края не могли решить вопрос кредитования предприятия. Ему нужны были средства на пополнение оборотных средств, перекредитование займов в иностранных банках, а также погашение текущей задолженности. В начале февраля генеральный директор управляющей компании группы «Амурметалл» Сергей Хохлов на заседании краевого правительства сообщил, что Внешэкономбанк отказал компании в предоставлении кредитов для рефинансирования обязательств перед иностранными банками на \$170 млн, не указав причины отказа, а Сбербанк уже более двух месяцев не принимает решения по увеличению кредитного лимита на 1 млрд руб. для закупки металлолома и на 4,5 млрд руб. для рефинансирования облигационных займов. Ситуация не менялась вплоть до конца июня, несмотря на то, что правительство Хабаровского края дало гарантии для получения кредита в сумме \$75 млн руб., а премьер-министр Владимир Путин во время посещения Комсомольска-на-Амуре решил, что предприятие получит государственные гарантии от правительства РФ на кредитование в размере 3,3 млрд руб. О том, что господин Путин признал здесь металлургическое производство ликвидным, а его планы выхода из кризиса — реальными, сообщил прессе полномочный представитель президента РФ в Дальневос-

точном федеральном округе Виктор Ишаев. Сумма 3,3 млрд руб. была получена в результате сложения недостающих 1,5 млрд руб. для пополнения оборотных средств и 1,8 млрд руб. для закрытия инвестиционной программы.

2 июля правительство РФ и руководство ВЭБа решили вопрос о кредитовании оказавшегося на грани банкротства предприятия. Утверждена финансово-экономическая программа оздоровления ОАО «Амурметалл», рассчитанная до 2016 года. Как рассказал, Б-губернатор Хабаровского края Вячеслав Шпорт, в рамках программы планируется выделение Внешэкономбанком 5 млрд руб. в течение 7 лет. «От принятия решения до реализации планов должно пройти некоторое время — сейчас необходимо оформить ряд документов. Мы ожидаем, что средства начнут поступать в третьей декаде июля», — пояснил губернатор.

К согласию с банками удалось прийти после того, как аналитики сошлись во мнении об улучшении рынка черных металлов в ближайшей перспективе. Так, 25 июня аналитики Банка Москвы констатировали: «После многомесячной стагнации в последние две недели экспортные цены на основные виды российской металлургической продукции поднялись на 5–10%. Вчера отраслевое издание Steel Business Briefing сообщило о весьма высоком спросе на российскую сталь со стороны европейских и ближневосточных потребителей, который позволил отечественным компаниям

распродать почти весь июльский выпуск и задуматься об увеличении загрузки своих мощностей». Уже 29 июня аналитики этого же банка отмечали, что в последние месяцы цены на сталь на мировом рынке как минимум прекратили снижение и стабилизировались, а в отдельных регионах заметны и некоторые признаки роста. При этом специалисты подчеркивают, что ожидания относительно снижения уровня цен после заключения новых глобальных контрактов на поставку металлургического сырья не оправдались — напротив, новые контракты, как и в предыдущие годы, способствуют росту цен на сталь на мировых рынках. Аналитики Банка Москвы полагают, что рынок стали уже прошел свое дно, ситуация будет улучшаться и к осени российские металлургические компании могут увеличить загрузку своих мощностей с нынешних 70–80% до 90–100%.

Ведущий эксперт УК «Финам» Дмитрий Баранов дает следующую оценку металлургического рынка: «Однозначного прогноза относительно того, за какое время восстановится рынок, дать невозможно. Понятно, что в долгосрочной перспективе металлу замены нет, и спрос на него рано или поздно восстановится. Но к тому моменту рынок может выглядеть совершенно иначе, места на нем для малых металлургических предприятий может не остаться». Судя по всему, у «Амурметалла» есть шанс остаться на рынке. Хотя этот завод и не сравним с такими российскими металлургиче-

скими предприятиями, как Магнитогорский металлургический комбинат, «Северсталь», Новопетровский металлургический комбинат и другие, — оставить Дальний Восток без хотя бы одного металлургического производителя было бы странно. Реализация крупных строительных проектов, где основными поставщиками металлоконструкций являются известные

западные производители, все же требует привлечения к работе и более мелких заводов. «Амурметалл», с учетом модернизации, позволившей ему выйти на новый качественный уровень, а также короткого транспортного плеча, будет служить подмогой в больших и малых строительных регионах — на данный момент завод может участвовать в поставках метал-

лопродукции на объекты к форуму АТЭС.

Экономический эффект от существования этого предприятия все-таки просматривается, поскольку в последние годы власти в решении вопросов сохранения производства не руководствуются исключительно социальными потребностями. Гендиректор «Амурметалла» Сергей Хохлов не теряет уверенности в

том, что предприятие жизнеспособно, несмотря на нынешние трудности. «Не нужно драматизировать ситуацию с процедурой наблюдения, так как по закону „О несостоятельности“ она предполагает несколько вариантов решения, в том числе оздоровление и восстановление финансовой устойчивости», — подчеркивает господин Хохлов.

Марина Кравченко

RUSTEEL
www.rusteel.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ТРЕЙДЕР
КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
МЕТАЛЛОПРОКАТА

Собственное производство
ПРОФНАСТИЛА по размерам заказчика
Широкая цветовая гамма

г. Хабаровск, ул. Целинная, 8. Т.: 268-556, 268-557. www.rusteel.ru