

# 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 господу 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 ближайший 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 диктатором 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 инвестиций 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 переплавки

### 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 575 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 компани-

ям 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

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ТРЕЙДЕР  
КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
МЕТАЛЛОПРОКАТА



АМУРМЕТАЛЛ



ЕвразХолдинг  
ТОРГОВЫЙ ДОМ



ТМК



МИТСУИ & СО., LTD.

**Собственное производство  
ПРОФНАСТИЛА по размерам заказчика  
Широкая цветовая гамма**

г. Хабаровск, ул. Целинная, 8. Т.: 268-556, 268-557. [www.rusteel.ru](http://www.rusteel.ru)