

# МЫ СТРОИЛИ, СТРОИЛИ

## У РОССИЙСКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОЯВИЛАСЬ НАДЕЖДА НА ВОЗРОЖДЕНИЕ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, 80% ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТАЛЛУРГОВ В КОТОРОМ ПОКА ЕЩЕ ЗАКРЫВАЕТСЯ ИМПОРТОМ. ВСЕГО ЖЕ ЕМКОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИИ ДО КРИЗИСА В СРЕДНЕМ ОЦЕНИВАЛАСЬ В \$1,5 МЛРД В ГОД.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

**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 (см. BG от 24 мая 2006 года). 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. 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 меткомбинов 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).

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 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 упадке, 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 заготовок (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 десятилетнюю инвестпрограмму обновления мощностей стоимостью порядка \$300 млн (неофициально говорили, что в этой сумме были также заложены дотации украинского бюджета, но официально на НКМЗ это опровергали).

«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), «Южуралмаш» (ныне ОРМЕТО-ЮУМЗ, МНЛЗ, агломерационное и складское оборудование), Электростальский завод тяжелого машиностроения (оборудование для трубной промышленности), Уфалейский завод тяжелого машиностроения (оборудование для ремонта метзаводов) и ряд других.

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

### ЖЕСТКАЯ ПОЗИЦИЯ ГОСУДАРСТВА

В стратегии, которую российские машиностроители предложат российским властям, они, разумеется, не напишут ничего революционного. По словам самих разработчиков, выступают они за «легкий, разумный протекционизм на рынке» (то есть за пошлины на прямой импорт оборудования для металлургии в Россию. — BG) и за преференции тем, кто приобретет отечественное — от длинных кредитов до субсидий на модернизацию. «Иностранных поставщиков, которые сегодня контролируют рынок, необходимо склонять к созданию СП с россиянами, и здесь важна жесткая позиция государства», — отмечает эксперт ИПЕМа Андрей Микшес. В качестве примера такой позиции разработчики стратегии приводят автопром, энергомашиностроение и транспортное машиностроение. Напри-

мер, в российском автопроме уже с 2006 года действует так называемый режим промсборки, согласно которому иностранный автоконцерн, локализовавший производство в России, пользуется определенными льготами.

В случае с энергомашиностроением, по словам гендиректора «Уралмаша» Назима Эфендиева, показателен пример кооперации немецкого концерна Siemens и ОАО «Силовые машины». После трудных переговоров немецкая сторона все-таки продала российской лицензию на выпуск газовых турбин, востребованных в российской 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 Business Guide (НЛМК, ММК, Evraz Group, «Мечел», «Норильский никель», «Русал», ТМК и ряд других), инициативу российских машиностроителей комментировали 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 Трубной 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 заводов «Русала», как Henkel, Arega 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 обо-

рудованию, 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 ремонты 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 госгарантия 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 оборудования 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 инвестпрограмму. Правда, трубопроизводители уточняют, что «все основные проекты модернизации» компания уже завершила (строительство трубопрокатного комплекса на «Тагмете» и модернизация бесшовного производства труб на ВСЗ), поэтому крупных инвестиций не планирует. ■



КОНСТАНТИН МЕТВЕРНИКОВ



СУЩЕСТВУЕТ ОПАСНОСТЬ,  
ЧТО СОБРАННОЕ РОССИЙСКИМИ РУКАМИ  
ИМПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НЕ УНАСЛЕДУЕТ  
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРИГИНАЛА