

Эйфория, царящая на мировом металлургическом рынке, постепенно ослабевает. В условиях ожидаемой стабилизации спроса на металлопродукцию дисбаланса не избежать, поэтому проблема излишних производственных мощностей не за горами. Уже сейчас наиболее предусмотрительные игроки задумываются о рисках переинвестирования.

Быстрорастущая конкуренция и противостояние дешевому импорту на многих рынках вынуждает металлургические компании повышать качество продукции, сокращая одновременно производственные издержки. Разумеется, здесь без модернизации производства и крупных капиталовложений компаниям не обойтись. И ясно, что кашу маслом не испортишь — но вопрос в том, насколько оправданно вкладывать серьезные деньги в развитие предприятий, если спрос на их продукцию не будет расти бесконечно.

Иллюстрацией может служить ситуация на рынке трубной промышленности, которая не сильно отличается от общей тенденции в мировой металлургии. Возьмем российский пример.

Если учесть, что протяженность газопроводов в Российской Федерации составляет почти 160 тыс. км, то их модернизация и расширение, а также ряд новых проектов, осуществляемых российскими трубопроводными монополистами "Газпромом" и "Транснефтью", дают все основания полагать, что спрос на трубы большого диаметра в России в будущем будет сохраняться. Особенно с учетом того, что российским госмонополистам невыгодно тратить миллиарды на дорогостоящий импорт. А в рамках политики, направленной на укрепление энергетической безопасности, государство отдаст предпочтение своему отечественному производителю, усиливая и без того высокую конкуренцию. Поэтому у компаний, работающих на трубном рынке, нет другого выхода, как повышать конкурентоспособность собственной продукции в соответствии с высоким стандартом отрасли-потребителя.

Такой поход четко просматривается в инвестиционной программе, которую в рамках VI ежегодного Металлургического саммита в Москве представил президент "Объединенной металлургической компании" Владимир Маркин.

Эта программа направлена на реконструкцию и модернизацию действующих мощностей компании. Говоря об инвестиционных проектах ОМК, В. Маркин выделил из них три ключевых:

- создание комплекса по производству труб большого диаметра (ТБД),
- строительство литейно-прокатного комплекса (ЛПК),
- установка стана-5000.

Решение о реализации первого проекта — создания комплекса ТБД — было вызвано

возросшей потребностью предприятий топливно-энергетического комплекса в трубах для строительства трубопроводов нового поколения. По словам Маркина, благодаря внедрению комплекса впервые проекты таких крупных компаний, как "Газпром" и "Транснефть" (а также крупнейшие международные проекты) были обеспечены трубами российского производителя.

После внедрения комплекса мощности компании возросли до 2 млн. тонн, а после ввода в эксплуатацию в начале 2008 года второго пресса компания располагает крупнейшим в мире комплексом по производству труб большого диаметра. Кроме того, благодаря внедрению производства ТБД ОМК выиграла тендер на поставку труб для Nord Stream (газопровод из России в Германию по дну Балтийского моря), где ей доверили наиболее сложные участки.

Следующий из наиболее масштабных проектов ОМК — строительство литейно-прокатного комплекса — должен обеспечить производство труб малого и среднего диаметра металлопрокатом высокого качества. Инвестиции в ЛПК составили свыше 30 млрд. рублей (более 1,2 млрд. долларов). По мнению В. Маркина, литейно-прокатный комплекс станет самым высокопроизводительным металлургическим производством в России. Он и позволит создать систему управления издержками, качеством и сроком выполнения заказов.

Кроме этого, ОМК планирует вложить 45 млрд. рублей в строительство толстолистового прокатного стана, который компания планирует запустить к 2012 году.

Владимир Маркин утверждает: "В результате реализации этих проектов ОМК создаст первый в России глобальный трубно-металлургический кластер на базе современных технологий мощностью 3 млн. тонн труб в год". Ожидается, что вложенные инвестиции воздадутся сторицей. Ведь за счет неизменно растущего качества продукции компания сможет с уверенностью побороться за иностранного потребителя. Но, с другой стороны, даже ориентированность только на российский рынок при практически монопольном положении ОМК и наличии весомых лоббистских ресурсов в российской власти уже сейчас создает благоприятные условия для дальнейшего процветания компании.

Тут стоит остановиться на заявлении В. Маркина о том, что у тенденции наращивании производственных мощностей есть и обратная сторона — переинвестирование. Именно его в ОМК и рассматривают как серьезный риск для развития компании. Особенно с учетом того, что и многие конкуренты также наращивают свои мощности.

Есть и другая причина, усиливающая риск от переинвестирования. Вложение средств в модернизацию производства и, следовательно, повышение конкурентоспособности продукции немаловажно, однако отнюдь не всегда суперконтракты достаются тем, кто больше инвестирует.

На примере украинского Харцызского трубного завода можно убедиться, что без серьезных лоббистских ресурсов на рынках сбыта компании вряд ли удастся занять лидирующие позиции на внешнем рынке. История ХТЗ тесно связана с развитием

трубопроводной отрасли Советского Союза. На ХТЗ впервые в СССР на принципиально новом для того времени оборудовании освоили производство труб, которые потом использовались при строительстве газопроводов Уренгой-Ужгород, Ямал-Западная Европа и ряда других масштабных проектов.

После распада Союза ХТЗ постоянно пытается закрепиться на обширном российском рынке, прибегая в том числе и к организации лоббистской поддержки. К примеру, в 2006 году Харцызский трубный стал членом Российского союза нефтегазостроителей (РОССНГС). Вступление ХТЗ в это отраслевое лобби рассматривалось как важный этап для выстраивания тесных партнерских отношений между украинским производителем и российскими потребителями. А недавно, в мае 2008 года, ХТЗ получил сертификат в российской системе добровольной сертификации "Транссерти". Следующая ступень в долгосрочной стратегии закрепления на рынке — пройти сертификацию по новым стандартам РАО "Газпром" для участия в проекте Североевропейского газопровода Nord Stream.

И все же сейчас ХТЗ, хотя и является крупным поставщиком для российских "Газпром" и "Транснефть", не обладает лидирующей ролью в крупнейших проектах. Легендарное предприятие так и не заняло первые позиции на российском рынке, и во многом ввиду политических причин и нехватки лоббистского ресурса. Ведь конкуренты — российские трубники — все же смогли убедить собственных госчиновников в важности импортозамещения. А те, в свою очередь, делают все для того, чтобы компании-потребители ограничивали долю импортируемых труб большого диаметра.

Конечно, в таких условиях российский производитель будет доминировать во всех масштабных проектах по развитию трубопроводного транспорта. Зарубежным, в том числе и украинским трубозаводам приходится все чаще довольствоваться ролью партнера или просто субподрядчика. Вот и встает вопрос: а стоит ли, к примеру, в такой ситуации тому же ХТЗ вкладывать серьезные средства в модернизацию? И если да, то в модернизацию чего именно?

Ни для кого ведь не секрет, что в ближайшее время рост потребления металлопродукции в мире замедлится. Встретить такую стабилизацию на постоянно растущем рынке его лидеры должны встретить во всеоружии. До 2010 года, по оценкам российского Фонда развития трубной промышленности, затраты на техническое перевооружение российских трубных предприятий составят не менее 4 млрд. долларов. За счет этого мощности по производству ТБД у российских трубников вырастут с нынешних 4,5 млн. тонн до 7 млн. тонн. Так что конкуренция усилится, и выиграет тот, чьи инвестиции будут нацелены на создание более качественной продукции и на выстраивание вертикально-интегрированных цепочек (как в случае ОМК).

По словам того же Владимира Маркина из ОМК, при потенциальных мощностях производства всех видов ТБД в 7 млн. тонн в год после 2010 года даже по оптимистическим прогнозам рынок будет потреблять всего 30-40% этого объема. Отсюда вывод: главной тенденцией последующих лет станет обострение конкуренции и жесточайшая борьба за потребителя. Приведет ли это к образованию новых крупных

игроков на рынке ТБД или окончательно закрепят позиции нынешних лидеров, предугадать пока невозможно...

Смогут ли предприятия в условиях жесточайшей конкуренции обеспечить себя рынком сбыта и окупить вложенные средства или все же окажутся в аутсайдерах на не всегда гостеприимных внешних рынках? Тем более, что, как показывает пример трубной промышленности, положительные результаты для заключения выгодных контрактов далеко не всегда зависят лишь от качества продукции. Все чаще они решаются во властных кабинетах. Однако без модернизированного производства к таким кабинетам лучше и не подступаться. Другое дело, что в ожидании сокращения роста рынка с инвестированием в расширение производства лучше знать меру.

Наталья КОПТЕВА