

УДК 338. 45 (477): 669+621.774

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ ТРУБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ И РОССИИ

*Амоша А.И., Зубанов В.А., Ляшенко В.И.
г. Донецк*

Исторически сложилось так, что почти две трети выпускавшихся в Украине труб вывозилось за ее пределы. Уровень производства отечественных трубных заводов более чем в три раза превышает спрос внутреннего рынка. Диверсификация данного рынка – одна из приоритетных задач отечественных производителей. Однако проблема выхода на внешний рынок состоит в жестких ограничениях со стороны в первую очередь стран ЕС и России, а также сопряжена с рисками антидемпинговых расследований.

Рассмотрим краткую характеристику предприятий отрасли [1]. Отечественная трубная промышленность представлена в настоящее время одиннадцатью специализированными заводами:

– ОАО «Днепропетровский металлургический завод им. Коминтерна» («Коминмет»). Специализируется на производстве водо- и газопроводных труб. Продукция предприятия поставляется в страны СНГ, кроме России, а также в Европу. Экспорт труб в Россию не осуществляется два последних года из-за отсутствия квот на поставки.

– ОАО «Днепропетровский трубный завод». Производственная мощность предприятия – 650 тыс. т труб в год. Специализируется на производстве бесшовных и электросварных труб круглого и профильного сечения из углеродистых и низколегированных сталей, а также биметаллических труб сталь + бронза. Сортамент труб от 6 до 152 мм по диаметру и от 1 до 20 мм по толщине стенки. На заводе действуют 4 трубных и несколько вспомогательных цехов. Он располагает современными лабораториями для проведения технологических испытаний и контроля качества продукции, диагностики и контроля качества продукции, обеспечения оборотного цикла и защиты окружающей среды. В производстве электросварных труб отдельных типоразмеров предприятие яв-

ляется единственным производителем среди стран СНГ. 40% выпускаемой продукции имеет сертификаты DIN, API и ASTM.

– ЗАО «Луганский трубный завод». Мощность – 280 тыс. т труб в год. Единственный в Украине, производящий трубы с двухсторонним цинковым покрытием длиной до 6 м и с толщиной цинкового покрытия не менее 60 мкм. На заводе работает два трубо-электросварочных цеха и ряд вспомогательных производств.

– ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод» (Днепропетровск). Крупнейший украинский производитель стальных бесшовных труб и монополист по производству железнодорожных колес и бандажей, а также вытянутых труб общего назначения для котлов высокого давления и нефтепро-водных электросварочных труб диаметром 114 – 460 мм. Производственные мощности цехов по изготовлению бесшовных труб составляют 1200 тыс. т в год, цехов по производству нарезных труб нефтяного сортамента – 410 тыс. т в год. Мощности предприятия по производству железнодорожных колес позволяют производить 312 тыс. т колес ежегодно. Завод имеет собственное сталеплавильное производство, рассчитанное на ежегодный выпуск 800 тыс. т стали, что снижает его зависимость от поставщиков передельного металла. Сталеплавильное производство представлено мартеновским цехом в составе пяти 230-тонных мартеновских печей, работающих скрап-рудным процессом на твердом скрапе.

Прокатное производство представлено двумя цехами – колесопрокатным и кольцебандажепрокатным. Первый выпускает 35 типоразмеров цельнокатаных колес для подвижного состава: вагонов пассажирских и грузовых поездов 950 мм, электропоездов, поездов метрополитена, тепловозов, вагонеток, кранов и др. Кроме того, освоен выпуск заготовок для шестерен 1140 мм. Кольцебандажепрокатный цех производит цельнокатаные железнодорожные бандажи и кольцевые изделия 300–700 мм массой 109–1400 кг. Освоена также технология прокатки спаренных трамвайных бандажей. Трубное производство завода сосредоточено в пяти специализированных цехах.

– ОАО «Никопольский южнотрубный завод» (ЮТЗ). Уникальное производственное объединение небольших заводов, которые в совокупности способны производить практически все известные в мире виды труб из различных металлов: стальные бесшовные горячекатаные (в том числе – нержавеющие), холоднодеформированные электросварочные и трубы из нержавеющей марки стали диаметром 30–89 мм. Никопольский ЮТЗ – украинский монополист по выпуску геологоразведочных, насосно-компрессорных и катаных труб для котлов высокого давления. На базе завода ведутся работы по созданию производства труб – оболочек ТВЭЛ, комплектующих ТВС из сплавов циркония.

Но именно вышеуказанные потенциальные возможности ЮТЗ привели в конце 90-х годов прошлого века к практической остановке завода. Наличие такого количества

рынков сбыта делало процесс выхода из кризиса для руководства предприятия и отраслевого министерства непосильной задачей. В такой ситуации единственно правильным решением было создание на каждом производстве совместного предприятия, где вторая сторона отвечала бы за реализацию продукции. В рамках первого этапа реструктуризации были созданы: ЗАО «Никопольский завод нержавеющей труб», ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube», ЗАО «Никопольский завод стальных труб «ЮТиСТ» и ЗАО «Никопольская трубная компания».

В рамках второго этапа реструктуризации Никопольского южнотрубного завода принято решение создать в ближайшее время еще два СП. С компанией СЕТАВ (Швеция) будет создано единственное в СНГ предприятие по производству труб из титана и его сплавов на базе трубосварочного цеха № 5. С компанией ООО ПО «Индустриал-Сервис» (Днепропетровск) планируется создать СП на базе вспомогательного производства – электроремонтного цеха, специализирующегося, в частности, на ремонте электродвигателей.

Следует отметить, что само ОАО «Никопольский южнотрубный завод» (вернее, то, что от него осталось) практически полностью находится в госсобственности. 22.10.03 г. и 4.12.03 г. ФГИ выставил на продажу на конкурсе пакет акций в размере 96,67% УФ ОАО. Начальная цена пакета составляла соответственно 352 614 тыс. и 250 360 тыс. грн. Однако оба конкурса были признаны несостоявшимися из-за отсутствия заявок. ФГИ намерен продолжить приватизацию только после завершения реструктуризации предприятия.

– ЗАО «Никопольский завод нержавеющей труб». Является единственным в Украине и одним из крупнейших в мире специализированным предприятием по производству труб из коррозионно-стойких (нержавеющих) сталей. ЗАО было создано в 2000 г. на базе трубоволоочильного и трубопрессового цехов Никопольского южнотрубного завода. Его учредители – ОАО «Никопольский южнотрубный завод» и Производственно-коммерческое предприятие (ПКП) «ЮВИС».

Основная продукция – бесшовные трубы из нержавеющей сталей, предназначенные для применения в условиях широкого спектра коррозионных сред и температур, прежде всего в химической и нефтехимической промышленности, атомной и тепловой энергетике, цветной металлургии, машино- и судостроении, пищевой промышленности и др. Предприятие производит более 1 тыс. типоразмеров труб из более чем 60 коррозионно-стойких и жаропрочных марок стали по международным стандартам.

В состав ЗАО входят два основных цеха по производству нержавеющей труб из коррозионно-стойких сталей аустенитного, полужелезистого и железистого классов и сплавов на основе никеля: горячего прессования и холодной прокатки. Цех горячего прессования предназначен для изготовления бесшовных нержавеющей труб диаметром

57–168 мм с толщиной стенки 4–18 мм. Цех холодной прокатки производит трубы диаметром 4–108 мм и с толщиной стенки 0,2–12 мм.

– ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube». ЗАО создано в ноябре 2000 г. на базе цехов трубопрокатного и обработки геологоразведочных труб ОАО «Никопольский южнотрубный завод». Учредители – ОАО «Никопольский южнотрубный завод» и группа «Интерпайп». Максимальная производительность – 290 тыс. т бесшовных труб в год, в т. ч. 50 тыс. т труб нарезного сортамента.

В состав основного производственного оборудования входят установка с непрерывным станом «30-102», нарезное оборудование для отделки геологоразведочных труб и труб нефтяного сортамента и оборудование для термической и химической их обработки. В диапазоне наружных диаметров от 32 до 114 мм завод изготавливает следующие виды труб: общего назначения горячедеформированные из углеродистых марок стали; специального назначения; для котельных установок и трубопроводов; для нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности; бурильные, обсадные, колонковые и насосно-компрессорные.

– ЗАО «Никопольский завод стальных труб «ЮТиСТ». Создано ОАО «Никопольский южнотрубный завод» и компанией «Стальпром» на базе трубоволоочильного цеха № 1 Никопольского южнотрубного завода. «Стальпром» контролирует 50,1 % акций ЗАО, ОАО «Никопольский южнотрубный завод» – 49,9%. ЗАО «ЮТиСТ» – монополист в Украине по выпуску геологоразведочных, насосно-компрессорных и катаных труб для котлов высокого давления. Основными потребителями данной продукции являются предприятия оборонной, машиностроительной, нефтегазовой промышленности, теплоэнергетики.

– ЗАО «Никопольская трубная компания». Создано в 2003-м на базе трубопрокатного цеха № 2 Никопольского южнотрубного завода. Учредители – украинско-кипрское СП ООО «Байп Ко., Лтд» (Днепропетровск), ОАО «Никопольский южнотрубный завод» и ЗАО «Коммерческий банк «Кредит-Днепр» (Днепропетровск). Технологический комплекс ТПА-350 трубопрокатного цеха № 2 предназначен для производства горячедеформированных труб специального назначения из углеродистых, легированных и высоколегированных (в т. ч. нержавеющей) марок стали, а также из сплавов на основе титана.

– ОАО «Новомосковский трубный завод». Новомосковский трубный завод был создан в 1935 г. как предприятие по производству жести для пищевой промышленности. С 1961 г. выпускает трубы для магистральных трубопроводов по транспортировке нефти и газа. Проектная мощность – 1003 тыс. т нефте- и газопроводных труб и труб общего назначения в год. Крупнейший в юго-восточной части Европы производитель стальных электросварных труб различного диаметра.

На заводе три цеха по производству электросварных труб, оснащенных следующими станами: «1020» – по выпуску труб диаметром 1020 (1016) мм методом электродуговой сварки под слоем флюса; «159-529» – по выпуску труб диаметром от 152 до 530 мм методом высокочастотной сварки; 6 трубоэлектросварочных станков «20-76» по выпуску нержавеющей труб диаметром 20– 80 мм методом плазменной сварки; 3 стана «20-76» по выпуску углеродистых труб диаметром от 20 до 114 мм. На заводе есть также цех по производству сварочных флюсов и эмалевых фритт.

По производственным характеристикам предприятие не уступает ведущему отечественному производителю трубной продукции – Харцызскому трубному заводу. На Новомосковском трубном заводе также внедрена трехслойная сварка, ультразвуковой контроль (УЗК) основного металла концевых участков труб по всему периметру, освоено производство труб нефтегазового сортамента из стали контролируемой прокатки класса прочности до К-60 и Х-70. 80% выпускаемой предприятием продукции имеет сертификаты DIN, API и ASTM.

– ОАО «Харцызский трубный завод»(ХТЗ). Ведущий в Украине и СНГ производитель нефтегазопроводных труб диаметром от 530 мм до 1420 мм с антикоррозионным покрытием, а также труб диаметром 4,76– 12 мм для холодильного и гидравлического оборудования. Проектная мощность ОАО – 1,75 млн. т труб в год, ассортимент продукции – более 500 наименований. В основном специализируется на производстве прямошовных электросварочных труб большого диаметра (530, 630, 720, 820, 1120, 1220 и 1420 мм) из углеродных и легированных марок стали. Освоено также производство труб «американского стандарта» («дюймового ряда») диаметром 914– 1067 мм. ХТЗ – пока единственный завод в СНГ, который может производить трубы большого диаметра с трехслойным полиэтиленовым покрытием.

На предприятии внедрена трехслойная сварка, ультразвуковой контроль (УЗК) основного металла концевых участков труб по всему периметру (оборудование Philips), освоено производство труб нефтегазового сортамента из стали контролируемой прокатки класса прочности до К-60 и Х-70. Завод имеет ряд сертификатов качества продукции: сертификат ISO9001 и сертификат Американского института нефти (API Spec. 5L).

Двадцатимиллионная тонна труб большого диаметра, выпущенная на Харцызском трубном заводе, стала солидным поводом для пресс-конференции, состоявшейся в середине апреля 2005 г. На этом мероприятии выявились небезынтесные бизнес-составляющие дальнейшей деятельности предприятия. Так, по словам генерального директора ОАО «Харцызский трубный завод» Андрея Шишацкого, в планах завода – установка новой линии по производству одношовных 12-метровых труб диаметром 711-1420 мм. Эта линия мощностью 2В0 тыс. тонн труб в год, как ожидается, вступит в строй осенью 2006 года. «Мы планируем подписать контракт с победителем тендера –

компанией «Naeusleg» (Швейцария) и начнем подготовку к установке линии. Ввод новой линии позволит нам значительно расширить рынки сбыта», -сказал на пресс-конференции Андрей Шишацкий [9].

Примерная стоимость проекта по реконструкции цеха составит 25 млн. долл. Общий объем собственных инвестиций харьковских трубников в модернизацию, реконструкцию, обновление своего производства, экологию в 2005 году составит 109,6 млн. грн. ХТЗ намерен укрепить свои позиции на внутреннем рынке. И этот шаг тоже из разряда нового в стратегии предприятия. Как известно, основной рынок сбыта харьковских трубников – это СНГ, а также некоторые страны дальнего зарубежья. В целом, около 95% всей продукции завода идет на экспорт. «Сегодня мы имеем подтвержденный портфель заказов на 450-500 тыс. тонн труб, – сказал на пресс-конференции директор по стратегии и инвестициям ОАО «Харьковский трубный завод» Александр Кравцов. Из них около 250-260 тыс. тонн заказала Россия, 150 тыс. тонн – Иран, 50-70 тыс. тонн – Средняя Азия. Планируем в этом году вернуть свои позиции на украинском рынке, на который раньше мы поставляли около 50 тыс. тонн труб ежегодно; Хотелось бы увеличить нашу долю на отечественном рынке» [9].

Кстати сказать, возвращение утраченных позиций на рынке Украины для ХТЗ вполне реально. Как сообщали информационные агентства, Харьковский трубный завод назван лидером в тендере на поставку труб большого диаметра для газопровода «Богородчаны – Ужгород». После вскрытия конвертов с тендерными предложениями выяснилось, что самую низкую цену на свою продукцию среди компаний – производителей труб предложил именно ХТЗ, гарантируя при этом высокое качество. Известно также, что ХТЗ был единственным украинским заводом, участвовавшим в конкурсе.

Первый интерес к украинским трубным заводам был проявлен в середине 90-х годов в начале приватизации. В числе новых владельцев появились металло-трейдеры, которые помогли предприятиям восстановить рынки сбыта и снизить темпы спада производства. Безоговорочным лидером в этом процессе стала Научно-производственная инвестиционная группа (НПИГ) «Интерпайп». Основанная в 1990 году как частная компания, в настоящее время она является одной из влиятельнейших промышленно-финансовых групп Украины. В 1996-м группа стала фактически владельцем таких заводов, как Нижнеднепровский трубопрокатный, Новомосковский трубный, Днепропетровский трубный. Позднее «Интерпайп» приобрел один из крупнейших в Беларуси Могилевский металлургический завод, производящий, в частности, стальные водогазопроводные и профильные трубы. В 2000 г. «Интерпайп» стал инициатором санации уникального по своим возможностям Никопольского южнотрубного завода. В результате первого этапа реструктуризации завода НПИГ прямо или опосредовано стала соучре-

дирителем ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube», ЗАО «Никопольский завод нержавеющей труб» и ЗАО «Никопольская трубная компания».

К началу 2001 г. «трубная империя» группы «Интерпайп» претерпела некоторые изменения. Из-под контроля был выведен Днепропетровский трубный завод, который являлся одним из учредителей банка «Кредит-Днепр». Летом 2000 г. акции Днепропетровского ТЗ начала скупать группа компаний, которую связывают с российским ОАО «Газпром», в частности, «Укргазкомплект» (дочернее предприятие «Газкомплекта» – снабженческой структуры ОАО «Газпром»), «Регион-снаб», «Комета» и «Межрегионкомплект». Всего компании скупили около 60% УФ завода. В конце 2000 г. все акции перевели на номинальных держателей, в частности, 23,89%-ный пакет был передан «ИНГ Банк Украины» и 23,11%-ный – ОАО «МФС». У себя новые акционеры оставили только 11,36% акций, которые числятся на компании АО «Тимко АГ» (Швейцария). Затем акции Днепропетровского трубного завода купила корпорация «Индустриальный союз Донбасса». Почти одновременно группа «Интерпайп» приобрела крупный пакет акций ОАО «Днепропетровский метзавод им. Коминтерна», который находился у корпорации «Единые энергетические системы Украины» (ЕЭСУ) и был перепродан сначала компании Stell Met Export Import, а затем кипрской компании Lanata Trading.

Вторым крупным собственником на трубном рынке Украины является корпорация «Индустриальный союз Донбасса» (ИСД). Консолидацию трубных активов ИСД начал в 2001 г. Именно тогда он приобрел у «Укргазкомплекта» 60% акций Днепропетровского трубного завода. В 2001 г. корпорация на приватизационном конкурсе приобрела пакет акций в размере 76% УФ ОАО «Харцызский трубный завод», контрольный пакет которого в 2003 г. был продан ЗАО «Систем Кэпитал Менеджмент».

В своей сбытовой стратегии крупные собственники украинских трубных заводов («Интерпайп» и ИСД) идут путем оптовой торговли посредством создания региональных сбытовых подразделений внутри холдинговых компаний. В прошлом году НПИГ «Интерпайп» открыла представительство в Казахстане в г. Алматы, которое имеет полномочия по ведению переговоров и заключению контрактов с потребителями продукции в этой стране. Это уже пятое представительство «Интерпайпа» в СНГ после открытых ранее в Москве (Россия), Минске (Беларусь), Ташкенте (Узбекистан) и Баку (Азербайджан). С целью увеличения сбытовой сети в России «Интерпайп» планирует в ближайшее время расширить географию своих представительств (помимо головного офиса в Москве) на территории РФ. В то же время за сбыт продукции «Интерпайпа» на рынках дальнего зарубежья в корпорации отвечает фирма SEPCO, а торговля на украинском рынке возложена на компанию «Труботрейд».

«Индустриальный союз Донбасса» не имеет столь разветвленной сбытовой структуры, как «Интерпайп». Однако он контролирует все каналы сбыта своей трубной

продукции. Частично такое положение объясняется тесными бизнес-связями с основным потребителем производимых корпорацией труб – ОАО «Газпром». Что касается дальнего зарубежья, то в 2003 г. корпорация «Индустриальный союз Донбасса» и швейцарская компания Dufenco подписали соглашение о создании единой торговой сети. В рамках его создана многофункциональная объединенная система, включающая техническую поддержку, логистику, систему сбыта и финансирование. В торговую сеть вошли 36 торговых офисов компании Dufenco в Европе, Азии и Америке и более 30 предприятий из состава ИСД. С конца 2003 г. отделение Dufenco Trading отвечает за продажи и маркетинг для «Индустриального союза Донбасса» и за экспорт металлопродукции из Украины в объеме свыше 4 млн. т в год. Необходимо подчеркнуть, что как «Интерпайп», так и ИСД реализуют остаточную продукцию через мелких трейдеров. Данной стратегией пользуется и Луганский трубный завод.

В 1990 году объем производства украинских стальных труб составил 6,3 млн., чугуновых – 0,4 млн. т. Однако в результате разрыва хозяйственных связей с основными потребителями (в т. ч. с российскими) на протяжении 1991– 1995 гг. объем выпуска стальных труб снизился в 4 раза, чугуновых – в 20 раз. В середине 90-х украинские предприятия смогли остановить резкий спад производства. Но несмотря на это, в течение 1996– 1999 гг. стабилизировать объемы выпуска продукции так и не удалось. Экономический кризис 1998-го негативно отразился на всех отраслях промышленности на территории СНГ, в том числе и на украинском производстве труб. Однако в период 1998– 1999 гг. на снижение трубного производства в Украине наряду с внешнеэкономическими факторами повлияла также стагнация рынка труб большого диаметра. На протяжении 1999-го основные потребители украинских труб большого диаметра (ТБД) – российские нефтегазовые компании – снизили объем заказов украинским производителям данного вида продукции (Харьковскому и Новомосковскому трубным заводам). Отсутствие спроса на украинские трубы большого диаметра было вызвано как недостатком оборотных средств у российских потребителей, так и растущими претензиями к качеству украинской продукции.

Ситуация изменилась только в 2000 г. Высокие мировые цены на нефть и, соответственно, повышенный спрос на буровые и обсадные трубы со стороны нефтегазовых компаний (прежде всего российских) позволили украинским трубопроизводителям преодолеть негативную тенденцию и увеличить объемы производства. Постепенное улучшение экономической конъюнктуры на рынке СНГ, а также реализация правительством с лета 2000 г. закона «О проведении экономического эксперимента на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины» позволили отечественным производителям труб увеличить объемы производства стальных труб в 2000 г. на 48,3%-до 1740 тыс. т.

Однако по итогам 2001 г. производство труб в Украине сократилось на 4% до уровня 1669 тыс. т. Основными факторами, повлиявшими на снижение производства,

стали: заключение квотного соглашения на экспорт украинских труб в Россию и страны Европейского Союза и рост тарифов украинских естественных монополий. Эти же факторы оказали влияние на трубную промышленность и в последующие годы, что привело к остановке роста объемов производства.

Основной объем выпускаемой продукции украинские производители труб поставляют на внешние рынки – так сложилось исторически, что мощности трубной промышленности Украины были призваны обеспечивать потребности всего СССР. Поэтому около 70% производимой отраслью продукции традиционно реализуется на внешних рынках. Однако экспортные возможности предприятий ограничиваются множественными антидемпинговыми разбирательствами в отношении данного вида металлопродукции во всех крупных странах-импортерах, в первую очередь – в России.

В структуре украинского рынка трубной продукции можно выделить следующие сегменты; рынок труб большого диаметра, рынок сварных труб малого диаметра (до 159 мм), рынок бесшовных труб и рынок литых чугунных труб.

Особый интерес представляет производство труб большого диаметра. В структуре отрасли находятся только два предприятия, специализирующиеся на выпуске ТБД, – Харцызский трубный завод (ХТЗ) и Новомосковский трубный завод (НТЗ). При этом ХТЗ остается монопольным поставщиком ТБД для нужд российского «Газпрома» на рынке СНГ. НТЗ специализируется на производстве труб для магистральных нефтепроводов – крупным потребителем продукции предприятия остается российская компания «Транснефть». Однако политика импортозамещения, осуществляемая российским правительством и крупными металлургическими компаниями, а также нестабильность мировых цен на углеродное сырье не позволяют украинским трубникам выстраивать долгосрочные торговые отношения с российскими потребителями.

Значительный рост производства труб в Украине пришелся на период с 1999 по 2000 годы. Именно в это время высокие цены на нефть позволили российской стороне разместить заказы на производство ТБД на украинских предприятиях. Однако начиная с этого же периода, российские производители труб стараются всячески завладеть платежеспособными заказчиками. И чем прибыльней становилась деятельность российских нефтяных и газовых компаний, тем агрессивней поведение российских производителей труб. Конкретный результат такой политики – инициация Фондом развития трубной промышленности РФ 17 марта 2000 г. антидемпингового расследования в отношении украинских труб. По данным российских специалистов, с начала 2000 г. поставки труб из Украины возросли в 2,2 раза – до 73 тыс. т в месяц. В расследовании рассматривались поставки Нижнеднепровского трубопрокатного, Днепропетровского трубного, Никопольского южнотрубного, Новомосковского трубного заводов и группы «Интерпайп». При прямом вмешательстве ОАО «Газпром» было прекращено рас-

смотрение вопроса по ограничению поставок труб большого диаметра Харцызского трубного завода.

В рамках антидемпингового процесса состоялось три раунда переговоров, на которых правительства двух стран пытались договориться о размере годовой квоты на поставки украинских труб в Россию. Украина соглашалась не увеличивать объемы поставок труб и ограничиться квотой на уровне 800 тыс. т, что примерно соответствовало годовому объему поставок до начала расследования. Со своей стороны Россия предлагала ограничить объем поставок до 450 тыс. т, но это было неприемлемо для украинских производителей, так как вело к новому резкому снижению производства. По словам инициаторов антидемпингового процесса, импортные поставки труб в РФ стали причиной катастрофического снижения объемов производства на российских заводах. Украинской стороне, в частности «Укртрубпрому», пришлось доказывать некорректность данного обвинения, причем в качестве аргументов были взяты официальные статистические данные Российской Федерации. Согласно российской статистике, за период 1997– 1999 гг. импорт стальных труб из стран СНГ постоянно снижался. Так, в 1998 г. по сравнению с предыдущим годом общий импорт труб в абсолютных единицах сократился на 32%, а в 1999-м – на 24%. В относительных единицах доля импорта также постоянно сокращалась. Если в 1997 г. объемы импорта по отношению к внутреннему производству труб составляли 31,2%, то в 1998 – только 26%, а в 1999 – 25,4%. Что касается украинского импорта, то в 1999 г. по сравнению с предыдущим годом он снизился на 21,3%, а по сравнению с 1997 г. – на 44,3% [1].

Кроме того, по мнению Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), сокращение импортных поставок украинских труб вело к монополизации рынка РФ со стороны крупнейших российских производителей. При этом российский потребитель лишался выбора производителя, цены и условий поставок. Главным результатом данного расследования стало подписание 10.04.01 г. межправительственного соглашения об установлении ограничительной квоты на экспорт украинских труб из черных металлов в Россию в размере 620 тыс. т в год, в т. ч. 485 тыс. т труб малого и среднего диаметра и 135 тыс. т труб большого диаметра. При этом предусматривалось, что в случае нарушения квот Россия оставляла за собой право ввести защитные импортные пошлины в размере 20– 40%. Впоследствии соглашение пролонгировалось на 2002 и 2003 гг. 18.09.03 г. был подписан протокол к соглашению, предусматривающий увеличение квоты на экспорт украинских труб в РФ в 2003 г. до 740 тыс. т в год за счет увеличения до 255 тыс. т квоты на экспорт труб большого диаметра.

Затем российская сторона предложила Украине подписать соглашение об установлении до 1.01.07 г. квоты на экспорт украинских труб в Россию в объеме 620 тыс. т в год, в т. ч. 320 тыс. т труб большого диаметра, а также 4,5 тыс. т труб из нержавеющей

щей стали. Украинская же сторона предложила установить годовую квоту на уровне около 800 тыс. т труб и вывести из-под действия соглашения поставки в Россию труб большого диаметра. В результате переговоров стороны пришли к компромиссному решению, и 5.01.04 г. представители правительств двух стран подписали соглашение об установлении квоты на экспорт украинских труб в Россию в 2004 г. в размере 715 тыс. т в год, в т. ч. 230 тыс. т труб большого диаметра, а также 4,2 тыс. т труб из нержавеющей стали.

Особо отметим, что и после подписания межправительственного соглашения противостояние украинских и российских трубников продолжалось. В июле 2004 г. года Минэкономразвития РФ инициировало проведение антидемпингового расследования относительно импорта некоторых видов украинской трубной продукции в РФ. Объектом расследования стали: обсадные, котельные и насосно-компрессорные трубы, нефтегазопроводные и горячедеформированные трубы общего назначения и подшипниковые трубы. Решение мотивируется тем, что анализ представленных данных предположительно свидетельствует о наличии причинно-следственной связи между демпинговыми поставками труб данного сортамента из Украины, осуществленными с сентября 2002 по август 2003 гг., и ухудшением производственно-финансовых показателей в трубной отрасли российской экономики, повлекшим за собой материальный ущерб российским производителям.

Действие последнего украинско-российского соглашения завершилось 31 декабря 2004 г. В январе 2005 г. Минэкономики Украины и министерство экономического развития и торговли РФ подписали соглашение об урегулировании поставок в Российскую Федерацию стальных труб, производимых пятью украинскими заводами. Суть этого документа в том, что украинские производители взяли на себя добровольные обязательства по ограничению экспорта своей продукции в РФ – в обмен на приостановление антидемпингового расследования относительно продукции этих заводов. Соглашение касается следующих предприятий: ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод», ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube», ОАО «Новомосковский трубный завод», ЗАО «Никопольская трубная компания» и ЗАО «Никопольский завод нержавеющей труб». Срок действия соглашения – до 31 декабря 2009 г. Объем поставок на 2005-й составляет 395 тыс. т. Предусматривается, что ежегодно он будет увеличиваться на 2%.

На сегодняшний день еще два украинских производителя – ОАО «Днепропетровский трубный завод» и ЗАО «Никопольский завод стальных труб «ЮтиСТ» – заявили о намерении принять добровольные самоограничения при экспорте труб в Россию. В настоящее время данные предприятия при посредничестве Минэкономики Украины ведут переговоры о заключении аналогичного соглашения. С подписанием второго до-

кумента разрешится проблема поставок в Россию 95% украинских труб, находящихся под антидемпинговым расследованием.

Важным рынком сбыта в дальнем зарубежье являются для Украины страны Евросоюза. Здесь иностранные производители также пытаются ограничить активность украинских трубников. Но, в отличие от России, процесс протекает в более мирной форме. В 1998 году Европейская комиссия возбудила антидемпинговое расследование по поводу поставок в ЕС украинских труб. По итогам этого процесса 17 февраля 2000 г. Еврокомиссия установила антидемпинговую пошлину на украинские трубы в размере 38,5%. В то же время был подписан договор с украинскими заводами о порядке беспошлинного экспорта труб в Европу, предусматривающий квоту в размере 30 тыс. т бесшовных труб в год. Украинские трубные заводы распределили данную квоту следующим образом: Нижнеднепровский трубопрокатный – 19,5 тыс. т, Днепропетровский трубный – 7,5 тыс. т, Никопольский южнотрубный – 3 тыс. т. Вышеуказанные пошлина и квоты действуют и в настоящее время.

В свете вышеизложенного очевидно, что дальнейшее продвижение украинских предприятий на мировой рынок зависит от поиска новых рынков сбыта. В этой связи необходимо отметить активную позицию НПИГ «Интерпайп», которая после введения квот на экспорт трубной продукции в Россию выиграла несколько тендеров и подписала соответствующие соглашения на поставки труб производства принадлежащих ей трубных заводов, в частности: контракт с НХК «Узбекнефтегаз» на поставки в 2003–2005 гг. 22,2 тыс. т труб различного сортамента; контракт на поставки нефтяных отводов и насосно-компрессорных труб с ОАО «УзеньМуйГаз» для освоения казахского Узеньского месторождения нефти. Согласно условиям контракта, «Интерпайп» поставит 4,5 тыс. т (470 тыс. п. м) насосно-компрессорных труб производства ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube». Кроме того, будут поставлены 400 нефтяных отводов, изготовленных по лицензии фирмы Crossover Inc. (США); контракты с НГК «Туркменнефтегаз» на поставки труб диаметром 1020 мм в объеме 5 тыс. т производства Новомосковского трубного завода и 2,5 тыс. т бесшовных труб производства ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб Niko Tube»; контракт с НГК «Туркменгаз» на поставки свыше 3 тыс. т обсадных труб производства Нижнеднепровского трубопрокатного завода; контракт с ОАО «Сургутнефтегаз» на поставки нефтепроводных труб повышенной коррозионной стойкости диаметром 219 и 325 мм и бесшовных нефтепроводных труб диаметром 325 мм общим объемом свыше 4 тыс. т производства Нижнеднепровского трубопрокатного завода (контракт заключен сверх квотного соглашения).

Отметим, что нефтепроводные трубы повышенной коррозионной стойкости – совместная разработка специалистов «Интерпайпа» и российского ОАО «ВНИИТ-нефть». Они обладают повышенной сопротивляемостью к воздействию химически аг-

рессивных сред, содержащихся в сырой нефти, добываемой «Сургутнефтегазом» в Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, – в частности сульфидных соединений. Кроме того, трубы учитывают температурный режим на месторождениях Западной Сибири и в местах прокладки нефтепроводов. Их эксплуатация возможна при температуре до – 60 градусов; контракты с ПО «Белтрансгаз» на поставки 1 тыс. труб диаметром 426 мм и ПО «Белгеология» на поставки 1 тыс. т бурильных нефтяных труб производства Новомосковского трубного завода, а также с ОАО «Славнефть-Мозырский НПЗ» на поставки 2 тыс. т труб различного сортамента для реконструкции НПЗ; контракт со швейцарской компанией K LW WHEELCO S.A. на поставки 3,5 тыс. железнодорожных колес в Швейцарию. Это будут первые поставки указанной продукции в эту страну, которая традиционно использует чешские, немецкие и итальянские колеса. Они будут произведены на Нижнеднепровском трубопрокатном заводе согласно техническим требованиям SBB (Швейцарские железные дороги) по специально разработанным чертежам. Заказ выполняется по лицензии немецкой компании RAFIL, которая владеет патентом на новую конструкцию колеса с самозагружающимся колокольным диском, обладающего повышенными эксплуатационными характеристиками.

В последние три года объем потребления трубной продукции в Украине находится на уровне 310–330 тыс. т ежегодно. Основными ее заказчиками являются отрасли черной металлургии и машиностроения. Такая ситуация объясняется сложной технологической цепочкой, связывающей предприятия украинского ГМК. Поэтому структура потребления труб данными отраслями будет всецело зависеть от динамики производства всех предприятий ГМК.

Логично предположить, что основные потребители трубной промышленности в Украине – предприятия топливно-энергетического комплекса. На сегодняшний день перед украинской газотранспортной системой остро стоит вопрос привлечения дополнительных средств на капитальный ремонт и модернизацию. Уже сейчас в газонефтегазотранспортной системе страны существуют постоянные издержки в размере около \$110 млн., связанные с эксплуатацией труб высокого давления, протяженность которых составляет 5,5 тыс. км. Следует отметить, что возраст около трети труб превышает 26 лет, причем 17% из них отслужили свои положенные 33 года. Средний срок эксплуатации – от 16 до 26 лет – прошли 28% украинских труб. Кроме того, около 45% трубопроводов имеют несовершенное антикоррозионное покрытие, что приводит к частым авариям.

Однако топливная промышленность Украины в лице естественного монополиста НАК «Нефтегаз Украины» потребляет в настоящий момент лишь 12% произведенной в стране трубной продукции. Это объясняется тем, что для текущего ремонта компания импортирует трубы в основном из Австрии, так как украинские производители не в со-

стоянии предложить продукцию необходимого сортамента. В то же самое время строительство газонефтепроводов в Украине – на минимальном уровне: в период с 1991 по 2005 гг. протяженность трубопроводов в стране увеличилась с 31,4 до 39,6 тыс. км.

Топливо-энергетический комплекс находится в стагнации из-за отсутствия после завершения строительства нефтепровода «Одесса – Броды» масштабных инвестиционных проектов. Трубные производители связывают большие надежды с деятельностью российско-украинского газового консорциума, однако в его реальных планах пока значится только строительство участка газопровода «Богородчаны – Ужгород» протяженностью около 300 км. Вселяет оптимизм наметившийся в последние два года некоторый рост объемов геологоразведочного и эксплуатационного бурения. В згой связи можно прогнозировать потребление топливной отрасли Украины трубной продукции в ближайшем будущем на текущем уровне – 60–70 тыс. т ежегодно.

Наиболее динамичным сегментом рынка трубной промышленности в Украине стране становится строительный рынок. Сегодня в Украине не менее остро, чем в газотранспортной системе, стоит вопрос износа основных фондов отечественных предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Он составляет порядка 70%, а износ теплосетей и водопроводов достигает 80%. Специалисты Госкомитета строительства, архитектуры и жилищной политики считают, что в аварийном состоянии находится около 30 тыс. км, или 25% общей протяженности водопроводных сетей, четвертая часть водопроводных очистительных сооружений и сетей отработала срок амортизации. Фактически амортизирована половина насосных агрегатов (40% требуют замены), 30% насосных станций и 48% насосных агрегатов.

В 1999 г. потребление водо- и газопроводных труб в стране составило около 400 тыс. т, тогда как производственные мощности украинских предприятий позволяли производить 280 тыс. т. Производство чугунных труб для канализационных стоков, которые выпускал Макеевский труболитейный завод, составляло 407 тыс. т, а объем потребления – 220 тыс. т. В настоящее время мощности заводов по выпуску данного сортамента труб загружены только на 30%. Тем не менее предприятия ЖКХ в последние годы сохраняют свою долю в потреблении труб на уровне 30–35 тыс. т ежегодно. Следует отметить, что рост данного сегмента рынка будет увеличиваться пропорционально строительству жилого фонда.

А так как на сегодняшний день в Украине наблюдается «строительный бум», можно предположить, что наметившееся увеличение темпов строительства, особенно в крупных городах, повлечет за собой и рост потребления трубной продукции.

Необходимость производства труб большого диаметра (ТБД) для газовой промышленности возникла перед металлургами в 1970-е годы в период освоения газовых месторождений тюменского Севера и заключения долгосрочных контрактов на постав-

ки природного газа в Западную Европу. Ограниченные возможности экономики страны (тогда еще СССР) не позволили создать соответствующее трубное производство, в первую очередь труб диаметра 1220–1420 мм, работающих под давлением до 10 МПа. Созданные в СССР прокатные мощности по выпуску толстого широкоформатного листа остались в Украине.

В начале 1990-х годов вопросы производства ТБД вновь встали перед металлургами России в связи с разработкой новых месторождений на Крайнем Севере, шельфе арктических морей, а также в связи с существенным износом действующих трубопроводных систем, в том числе проложенных в Западную Европу.

При этом речь идет о получении труб качественно нового уровня, рассчитанного на перспективу: давление до 25 МПа, работа в морской среде, увеличенная с 12 до 18 м длина трубы (что позволит на треть сократить объем сварочных работ при стыковке труб на трассах трубопроводов).

Для выбора перспективного проекта комплекса производства ТБД и широкоформатного толстого листа Министерством экономики России был проведен тендер, который выиграл проект, представленный ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат».

Еще в начале 2002 г. в ИМЭМО РАН при участии деловых кругов (в частности группы «Уралмаш-Ижора») была заслушана научная работа, выполненная под руководством генерального директора Нижнетагильского металлургического комбината С. Носова, посвященная технико-экономическому обоснованию крупного инвестиционного проекта с участием прямых зарубежных инвесторов.

Речь шла о перспективах создания с участием прямых зарубежных инвесторов завода по выпуску труб большого диаметра (ОАО «ЗТБД») на базе ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (НТМК). Его продукция должна идти на удовлетворение потребностей отечественного нефтегазового комплекса и на мировой рынок трубопрокатной продукции. Общий объем необходимых инвестиций составляет около 700-750 млн. долл., что делает проект одним из крупнейших в промышленном комплексе за всю историю постсоветской России [2 – 5].

Для его осуществления была выбрана относительно новая для России форма международного инвестиционного сотрудничества – стратегический альянс. В мировой экономической практике она получила широкое распространение. При создании новых предприятий такая организационная форма позволяет сконцентрировать ресурсы для выпуска новой продукции, достижения большей экономической эффективности и получения доступа к новым технологиям и рынкам. Эксперты исходили из того, что Россия находится в ожидании инвестиционного бума. В этих условиях необходимо выработать единый комплексный подход к инвестиционному проектированию, под-

ход, которого пока нет в отечественном опыте. Реализация проекта с использованием новой для нас формы кооперации участников, создаст столь необходимый в нынешних условиях практический пример инвестиционного сотрудничества с иностранными партнерами.

Состав основных партнеров в стратегическом альянсе – следующий: ОАО «НТМК», «Газпром», РФФИ (Российский фонд федерального имущества) и компания «Dufergo» (Швейцария). Участие учредителей в уставном капитале ЗТБД и их обязанности в рамках данного проекта распределились следующим образом.

НТМК – 25% плюс 1 акция. НТМК – одно из крупнейших металлургически предприятий России с полным технологическим циклом. Его продукция соответствует мировым стандартам качества, что подтверждено рядом международных сертификатов (например, TÜV Rheinland). На мощностях комбината планируется осуществлять часть производственной цепочки (до выпуска слябов). ЗТБД будет строиться на территории НТМК, чтобы избежать транспортировки промежуточной продукции.

«Газпром» – 19,9%, как крупнейшая в мире газовая компания, контролирующая 70% разведанного газа в России, 94% его переработки и 100% сети газопроводов общей длиной 144 тыс. км. Гарантирует закупку 400 тыс. т продукции ЗТБД в год (2/3 суммарного выпуска), обеспечивает возможность получения финансовых кредитов под фьючерсные контракты.

РФФИ – 25% плюс 1 акция. Представляет интересы государства в предприятии и владеет блокирующим пакетом акций. Участие в альянсе РФФИ как представителя государства имеет значение для взаимодействия с федеральными и региональными органами власти, а также для укрепления связей с «Газпромом», где государство также имеет контрольный пакет акций.

Компания «Dufergo» – 30,1% минус 2 акции. Эта швейцарская компания является мировым трейдером металлопродукции, сырья и материалов для металлургического производства. Ее участие в проекте позволит не только задействовать новые инновационные технологии в черной металлургии, но и будет способствовать выходу продукции ЗТБД на мировой рынок.

Проект создания ЗТБД на базе НТМК уникален по объему инвестиций и применяемых инноваций и имеет стратегически важное значение для российской промышленности. Актуальность создания такого производства обусловлена текущей и перспективной потребностью нефтегазового комплекса в трубах большого диаметра, которая по прогнозам будет составлять в период до 2020 г. более 1 млн. т ежегодно, а также растущей потребностью предприятий металлургической, судостроительной, оборонной и других отраслей в толстом стальном листе.

В начале XXI в. более 90% существующей потребности в трубах большого диаметра в России покрывается за счет импорта, а ряд наиболее интенсивно используемых типов ТБД в России вообще не производится. В частности, использование прямошовных труб диаметром 1420 мм с одним швом для строительства и ремонта трубопроводных систем полностью зависит от поставок из Германии и Японии. Иностранным поставщикам российские предприятия, в первую очередь «Газпром», за эту продукцию выплачивают около 1 млрд. долл. в год.

Завод труб большого диаметра сооружается в следующем составе.

1. Комплекс прокатного цеха с толстолистовым четырехвалковым станом «5000» для получения листов толщиной 7– 50 мм, шириной 2200– 4700 мм, длиной 3– 18,25 м. Стан позволяет производить лист с одновременной термомеханической обработкой (процесс контролируемой прокатки), благодаря чему металл приобретает одинаковые свойства по всей длине и ширине листа.

2. Комплекс трубоэлектросварочного цеха с агрегатами ТЭСА-1420 и отделением внутреннего глад-костного и наружного трехслойного защитного покрытия для производства труб диаметром 720– 1420 мм, толщиной стенки 10– 40 мм, длиной 9– 18 м. Лист будет формироваться в трубу методом прессования, что обеспечивает снятие термических напряжений, придание изделию строгой геометрической формы, сплошной рентгеновский контроль сварных швов. Готовая труба будет подвергаться гидравлическим испытаниям под давлением до 400 атм, при том что рабочее давление в условиях постоянной эксплуатации не будет превышать 250 атм.

Следует отметить высокую экологическую защищенность проекта – полностью замкнутый водооборотный цикл, мощная система газоотсоса и газоочистки снижают уровень сбросов и выбросов до требований европейских стандартов. Технологии, предусмотренные проектом, являются инновациями мирового уровня.

Таким образом, ЗТБД будет производить два вида продукции: ассортиментный ряд прямошовных труб с одним швом диаметром от 700 до 1420 мм, толщиной стенки до 40 мм с наружным и внутренним покрытиями, классов прочности от Х70 до Х100; ассортиментный ряд горячекатаного толстого стального листа толщиной от 7 до 70 мм различного формата и марочного состава. Предполагается, что из денежных поступлений от реализации продукции на долю труб будет приходиться около 80%.

Организация столь масштабного производства импортозамещающей продукции будет способствовать повышению экономической безопасности России. В качестве базы для строительства ЗТБД была выбрана производственная площадка НТМК, при этом были учтены следующие стратегические преимущества такого варианта размещения завода:

благоприятное расположение комбината относительно рынков сбыта труб и толстого листа – вблизи крупных месторождений нефти и газа, а также предприятий Урало-Сибирской зоны (Уралмаша, Уралхиммаша, Нижнетагильского вагонзавода и др.);

возможность работы на природнолегированных рудах Тагило-Кушвинского и Качканарского месторождений со стабильным обеспечением железосодержащим сырьем и топливом (коксующиеся угли Кузбасса и природный газ);

наличие свободных земельных участков, производственных помещений и мощностей, а также развитой инфраструктуры комбината и строительной базы региона, что позволит в короткие сроки создать современную компактную технологическую линию и обеспечить ее материальными и энергетическими ресурсами;

технологический и производственный опыт НТМК по производству высококачественной стальной продукции.

Производительность ЗТБД принята на основании маркетингового исследования российского и зарубежных рынков, в ходе которого был проведен анализ отраслей – потенциальных потребителей продукции предприятия. Был выполнен конкурентный анализ, применен сценарный подход, учтено влияние ряда факторов риска на финансовые результаты проекта.

Были оценены риски спроса, влияющие на цены и объемы продаж и производства, ценовые риски со стороны поставщиков, влияющие на себестоимость продукции, внешние риски экономического окружения (изменения хозяйственного и налогового законодательства, влияние инфляции и курса валют). Выявлены наиболее значимые риски, к которым относятся риски спроса и ценовые риски. Было учтено также, что существенным фактором в снижении инвестиционных рисков является поддержка проекта государством.

Анализ конкурентоспособности заводов ТБД России и Украины к 2003 г. приведен в табл. 1. До недавнего времени в качестве конкурента проекту ЗТБД рассматривался проект Ижорского трубного завода, который в конце концов был признан неприемлемым из-за устаревших оборудования и технологий [4].

Таблица 1. Сравнительная конкурентоспособность трубных производств к 2003 г. [3, с. 11]

Название завода	Местоположение, близость к рынкам сбыта	Диаметр труб, мм	Поставщики трубной заготовки – штрипса	Качество ТБД в связи с требованиями «Газпрома»	Наличие стабильных каналов сбыта	Наличие опыта
ЗТБД на площадке ИТМ (проект)	Свердловская обл. Близость к основным потребителям – осваиваемым «Газпромом» месторождениям газа Тимано-Печоры и Западной Сибири	720, 820, 1020, 1220, 1420	Производство труб из штрипса собственного производства	Продукция полностью соответствует требованиям	Согласие «Газпрома» на приобретение 400 тыс. т труб в год	Производство планируется на часть в 2003 г.
Волжский трубный завод	Волгоградская обл. Близость к порту на Волге, по которой возможна поставка труб в страны каспийского региона	720, 820, 1020, 1220, 1420	«Северсталь», ММК, ОЭМК, импорт	Продукция не полностью соответствует требованиям: трубы спиралешовные, длина 12 м, малый класс прочности	Нет	Производство труб с полимерным покрытием налажено в 1999 г.
Челябинский трубный завод	Челябинская обл. Особых преимуществ из-за своего местоположения не имеет	720, 820, 1020, 1220	«Северсталь», НОСТА, ММК. Могут быть проблемы с поставками	Продукция не полностью соответствует требованиям: трубы двухшовные, длина 12 м, малый класс прочности	Нет	Производство труб с полимерным покрытием налажено с начала 2000 г.
ЗТБД на площадке Ижорского завода (проект)	С.-Петербург. Близость к порту на Балтийском море, из которого возможна поставка труб для реализации северных проектов «Газпрома» и «Транснефти»	720, 820, 1020, 1220, 1420	Первые два года штрипс из Германии, затем поставки «Северстали»	Продукция не полностью соответствует требованиям: длина 12 м, малый класс прочности	Согласие «Газпрома» на приобретение 200 тыс. т труб в год	Производство планируется на часть в 2001 г.
Выксунский металлургический завод	Нижегородская обл. Особых преимуществ из-за своего местоположения не имеет	720, 820, 1020	«Северсталь», штрипс из Украины	Продукция не полностью соответствует требованиям: максимальный диаметр 1020 мм, длина 12 м, малый класс прочности	Стабильный спрос у потребителей, преимущественно из Украины	Производство труб с полимерным покрытием налажено с конца 2000 г.
Харьковский трубный завод	Украина. Доступ на российский рынок в среднесрочной перспективе будет затруднен	720, 1220, 1420	«Азовсталь», импорт	Продукция не полностью соответствует требованиям: длина 12 м, малый класс прочности	Устойчивый канал сбыта после передачи «Газпрому» в управление контрольного пакета акций	Производство налажено в 1970-х годах

Импортные поставки труб российским потребителям (в основном со стороны Харцызского трубного завода в Украине) сохранятся в первые годы после запуска проекта на уровне 200 тыс. т в год и к 2010 г. уменьшатся до 100 тыс. т в год, что связано с окончанием европейских проектов и началом азиатских проектов строительства газопроводов (Иркутск – Китай, Уренгой – Пекин, подключение Штокмановского месторождения и месторождений Тюменской области к Единым системам газоснабжения).

Конкурентные преимущества ЗТБД в Нижнем Тагиле заключаются в следующем.

1. Уникальность ряда ассортиментных позиций для внутреннего рынка: только ЗТБД сможет производить трубы диаметром 1420 мм и длиной 18 м класса прочности Х90 и Х100; только НТМК производит в России низколегированные стали, поэтому широкоформатный толстый лист, который будет выпускать ЗТБД из этого металла, по ряду качественных характеристик не будет иметь аналогов.

2. Выгодное расположение по отношению к рынкам сбыта: близость к осваиваемым «Газпромом» месторождениям газа Тимано-Печоры и Западной Сибири.

3. Выгодное расположение по отношению к источникам сырья: ЗТБД будет производить трубы из собственной трубной заготовки – штрипса, конвертерную сталь и непрерывно-литые слябы для которого будет производить НТМК, расположенный на одной площадке с новым заводом.

4. Качество продукции, соответствующее мировым стандартам: в России только ЗТБД сможет производить трубы большого диаметра в соответствии с требованиями «Газпрома», который дал предварительное согласие на приобретение труб у ЗТБД в объемах до 400 тыс. т в год.

При прогнозировании потребностей внутреннего рынка в продукции ЗТБД рассматривались два основных сценария развития ситуации.

Для труб большого диаметра. Сценарий I принят на основе оценки реалистичности проектов по строительству новых российских и международных магистральных газо- и нефтепроводов, сценарий II – на основе уже заявленной потребности в трубах большого диаметра «Газпромом», «Транснефтью», «Роснефтью» с учетом зависимости инвестиций от конъюнктуры на мировых рынках (табл. 2).

Таблица 2. Прогноз потребления ТБД (1020–1420 мм) [3, с. 12]

Вариант прогноза	Потребность по годам, тыс. т						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006 и далее	Среднегодовая потребность за 2000–2010 гг.
Сценарий I	979	930	1770	2050	1930	1725	1596
Сценарий II	1142	1161	1265	1339	1452	1572	1422

Для толстого широкоформатного листа. Сценарий I принят на основе правительственных программ по развитию отраслей – потребителей толстого листа (судострое-

ние, машиностроение, ВПК, металлургия, строительство и др.) и возможности организации поставок на экспорт, сценарий II – на основе показателей умеренного развития отраслей и удовлетворения текущих потребностей предприятий в обновлении изношенного оборудования и металлоконструкций (табл. 3).

Таблица 3. Прогноз потребления толстого широкоформатного листа, тыс. т в год [3, с. 12]

Отрасль	Сценарий	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Прирост 2010 к 2000
Машиностроение	I	157	160	176	194	194	194	204	204	204	204	140%
	II	152	150	159	167	175	175	188	188	188	188	129%
Металлургия	I	142	291	368	394	421	421	450	450	450	450	515%
	II	92	222	337	337	338	350	350	350	350	350	400%
ВП и судостроение	I	42	49	57	66	75,5	87	104	125	144	158	396%
	II	42	46	51	51	51	53	59	65	74	85	214%
Строительство	I	7,5	8,8	8,5	9,8,8	10,3	11,4	12,5	14	14	14	200%
	II	7,5		8,3		9,5	10	10,8	11,5	12,4	13,2	189%
Другие отрасли	I	36	39	44	50,5	57	63	69	72	72	72	206%
	II	35,5	36	37	39	41	43	43	43	43	43	123%
Всего	I	385	547	655	714	759	775	834	865	884	898	285%
	II	329	471	593	603	614	632	650	657	667	679	216%

Приведенные данные показывают, что основного прироста потребления широкоформатного толстого листа можно ожидать в металлургии (в 4 – 5 раз), и в ВПК и судостроении (в 2– 3 раза). Экспортный рынок для продукции ЗТБД имеет большой потенциал. Потребность Южной Америки, например, оценивается более чем в 400 тыс. т труб в год, имеется спрос на трубы в Юго-Восточной Азии, в странах Персидского залива. ЗТБД сможет конкурировать с ведущими производителями этой продукции из Италии, Германии, Японии. Обеспечение объемов экспорта потребует целенаправленной работы всех участников проекта, включая государство. Анализ ценовой конъюнктуры и соотношения спроса и предложения на рынке магистральных ТБД и толстого листа позволяет прогнозировать рост цен на 4% ежегодно и потенциальный объем заказов на продукцию ЗТБД до 2010 г. (табл. 4).

Таблица 4. Базовые цены (без НДС) на начало проекта [3, с. 12]

Продукция	Цена, долл.
Трубы большого диаметра, за 1 т	710
Толстый лист, за 1 т	245

Динамика спроса обеспечивает загрузку мощностей ЗТБД. Капитальные вложения в проект ЗТБД в сумме 710 млн. долл. (разработка технической документации, стоимость оборудования и строительно-монтажных работ) финансируются за счет собственного капитала и долгосрочных кредитов, пополнение оборотных средств (запуск

производства и выход на проектную мощность) осуществляется за счет кратко- и среднесрочных заимствований. Стоимость обслуживания заемных средств принята в размере 11,5% годовых. (табл. 5).

Таблица 12. Потенциальный портфель заказов на трубы диаметром 1020–1420 мм (тыс. т в год) [3, с. 12]

Заказ	Сценарий	2003	2004	2005	2006 и далее
на трубы 1420 мм	I	815	865	515	515
	II	543	587	677	661
на трубы 1020-1220 мм	I	50 22	85 22	180 75	110 212
	II				
Всего на трубы 1020–1420 мм	I	865 565	950 609	695 752	625 873
	II				

В результате оценок и расчетов с учетом дисконтирования – потери ценности поступлений будущих периодов (при ставке дисконтирования 12%) – получены следующие интегральные показатели эффективности инвестиционного проекта: срок окупаемости от начала инвестирования – 7 лет; чистый приведенный доход – 334 млн. долл. (за 10 лет реализации проекта); внутренняя норма доходности – 25%. Приведенные значения показателей эффективности вполне допустимы для проектов такого масштаба.

Инициатор проекта ОАО «НТМК» для достижения поставленных стратегических целей использовал новую для российской экономики форму интеграции промышленных, инновационных и финансовых ресурсов – стратегический альянс с партнерами по проекту, где учитываются их стратегические приоритеты, взаимные интересы и потребности, распределение рисков и прибыли [5]. В результате проведенных консультаций, расчетов и оценок был сформирован *стратегический альянс* партнеров по проекту, которые стали учредителями ОАО «Завод труб большого диаметра».

Интересы партнеров в альянсе заключаются в следующем.

НТМК, развивающий производственные мощности для обеспечения ЗТБД непрерывнолитыми заготовками высокого качества, рассматривает участие в альянсе «Газпрома» и компании «Dufresco» как основу стабильного и платежеспособного спроса на трубы и лист. Встречные интересы и потребности партнеров по альянсу заключаются в получении продукции, выпускаемой в соответствии с требованиями «Газпрома» и имеющей сбыт у других заказчиков на внутреннем и мировом рынках. Участие в альянсе РФФИ, как представителя государства, имеет значение для продвижения проекта при взаимодействии с федеральными и региональными органами власти, а также для

укрепления связей с «Газпромом» где государство имеет контрольный пакет акций. Интересы государства, как совладельца ЗТБД, заключаются в повышении бюджетной эффективности проекта. В более широком плане речь идет о создании государством благоприятных условий для развития проекта и о повышении экономической безопасности страны при его реализации. Регистрация Общества, в соответствии с законодательством, проходила в Государственной регистрационной палате при Министерстве юстиции РФ, так как один из участников – иностранный учредитель (уставный капитал 1200 млн. руб.).

В интересах альянса при регистрации потребовался дополнительный документ, названный «Соглашение учредителей-акционеров ОАО «ЗТБД». В документе нашли отражение дополнительные обязательства учредителей по отношению к ОАО в части гарантий по привлечению инвестиций, обеспечению ресурсами и объектами инфраструктуры, взаимодействию с местными органами власти, а также в части распределения рисков.

В частности, Соглашением установлено [3, с. 13–14]: «...Стороны обязуются, действуя через органы управления Обществом, обеспечить согласие при совершении всех необходимых действий, включая заключение договоров (договора займа, рамочного договора и др.), получение разрешений, согласований и т.п., необходимых для реализации настоящего Соглашения.

В целях стабильного сотрудничества Сторон и Общества, Стороны договариваются о том, что они будут предпринимать необходимые усилия и голосовать на общих собраниях акционеров таким образом, чтобы персональный состав Совета директоров оставался неизменным в течение 5 лет с момента регистрации Общества».

После регистрации Общества и решения практических вопросов формирования уставного капитала учредители работают над выполнением дополнительных обязательств перед Обществом, а именно: согласуют тексты фьючерсных договоров на поставку труб (рамочный договор) и толстого листа; НТМК реализует проекты обеспечения ЗТБД литой заготовкой требуемого качества; ведутся переговоры по финансированию проекта; ведется работа по отбору поставщиков оборудования и исполнителей строительно-монтажных работ. Технические инновации, заложенные в проект, потребовали объединения усилий разработчиков и поставщиков технологий и оборудования, для чего фирмы «СМС Демаг» и «Фест Альпине» заключили с НТМК соглашение о намерениях создать завод ТБД.

Таким образом, фирмы-конкуренты в рамках проекта объединились и присоединились к стратегическому альянсу с целью обеспечить собственные стратегические интересы – укрепить и расширить свои позиции на мировом рынке металлургических технологий и оборудования. Предусматривается вовлечение в альянс российских машино-

строителей. Рассматривается возможность присоединения к альянсу финансовых структур и финансирования проекта по схеме создания консорциума западных банков, предоставляющих кредитные ресурсы, и российских банков, направляющих эти средства для финансирования проекта и осуществляющих контроль за их расходом.

Гарантией кредита может выступать фьючерсный контракт на поставку труб «Газпрому» по схеме «take or pay». В настоящее время идут переговоры об объемах порядка 400 тыс. т труб в год, определяемых минимальной потребностью в высококачественных трубах. «Газпром» – основной, но не единственный потребитель труб большого диаметра; например, к ним проявляет интерес госкомпания «Транснефть».

Масштабность проекта делает целесообразным приглашение в альянс других производителей труб большого диаметра и толстого листа. Сотрудничество с конкурентами открывает большие потенциальные возможности, поскольку продукция, технологии и рынки сбыта таких партнеров близки друг к другу. Необходимо отделить конкуренцию от сотрудничества, чтобы совместные действия укрепляли позиции партнеров по отношению к другим конкурентам, но не давали односторонних преимуществ.

Смысл участия конкурентов в альянсе заключается, прежде всего, в ускорении выхода на рынок с новой импортозамещающей продукцией за счет использования во взаимных интересах опыта и «ноу-хау» друг друга.

Именно к такому соглашению о развитии сотрудничества в целях организации выпуска прогрессивных видов трубной продукции пришли в январе 2001 г. представители предприятий металлургического комплекса России и руководства «Газпрома». Соглашение предусматривает использование на взаимовыгодной и долгосрочной основе научного, технического и организационного потенциала партнеров с привлечением специализированных институтов и организаций.

На базе НТМК разработан крупнейший в металлургии инвестиционный проект «Завод труб большого диаметра», предусматривающий участие отечественного и иностранного капитала и государства, уникальный по объему инвестиций и применяемых инноваций. Проект имеет стратегически важное значение для отечественной металлургии и машиностроения, нефтегазового комплекса и экономической безопасности России в целом.

Разработаны новые для отечественной практики инвестиционного проектирования приемы взаимодействия партнеров в рамках стратегического альянса: дополнение учредительных документов предприятия, создаваемого для реализации проекта, специальным соглашением партнеров-учредителей о стабильном сотрудничестве и согласии в действиях, необходимых для реализации проекта; заключение фьючерсных контрактов между партнерами как гарантии кредитов; привлечение в альянс конкурентов с целью ускоренного выхода на рынок новой продукции.

Согласно проекту первая партия труб большого диаметра, произведенная на листопрокатном комплексе «Стан-5000» должна была быть выпущена еще в 2003 г. По предварительным расчетам, годовое производство труб с покрытием должно составить 600 тыс. т при цене 315,8 долл. за тонну, что на 20% ниже мировой цены на эту продукцию. Это позволит отечественным нефтегазовым компаниям сэкономить 0,6–1 млрд. долл. по сравнению с приобретением трубной продукции за рубежом. Планируемый класс прочности – X70-X100, при этом X80 не производится в России, а X100 вообще не имеет мировых аналогов.

Разработчики инвестиционного проекта считают главной задачей нового завода, во-первых, добиться лидирующего положения на российском рынке высококачественных труб диаметром 1420 мм: во-вторых, используя конкурентные преимущества продукции, освоить до 20% российского рынка стандартных труб того же диаметра. Потенциальная емкость российского рынка оценивается в 500-900 тыс. т в год, в том числе высококачественные трубы – 200-400 тыс., стандартные – 300-500 тыс. т. Сейчас продукцию аналогичного профиля выпускают заводы, расположенные на территории России и Украины.

Основной заказчик, «Газпром», предъявляет высокие требования к технико-экономическим показателям труб. Материалы, представленные НТМК, свидетельствуют о том, что его продукция будет полностью удовлетворять этим требованиям. Среди других пяти трубных заводов наиболее приближена по техническим характеристикам продукция Ижорского трубного завода, а также производственного союза «Альянс 1420». Последний был создан ОАО «Северсталь» и Объединенной металлургической компанией (ОМЗ) и, по мнению ряда экспертов, станет основным конкурентом ЗТБД. Целью «Альянса 1420» является выпуск труб аналогичного профиля металлургическими заводами, входящими в ОМЗ, при содействии принадлежащего «Северстали» «Стана-5000». Выпуск первой партии продукции был намечен на 2004 г. [2].

Таким образом, в секторе высококачественных труб большого диаметра у создаваемого ЗТБД есть один реальный российский конкурент. Однако, согласно плану, эксплуатация трубного производства ЗТБД начнется на год раньше, чем у «Альянса 1420». При условии выполнения графика ввода мощностей и соблюдения уровня качества и стоимости продукции это делает планы ЗТБД вполне осуществимыми. Еще одним его козырем станет производство 18-метровых труб, а не 12-метровых, как у «Альянса 1420». Это позволит сократить число стыков и снизить затраты на прокладку трубопроводов.

Что же касается труб большого диаметра стандартного качества, то здесь ЗТБД столкнется с конкурирующей продукцией Ижорского, Волжского и Харцызского трубных заводов. Освоить 20% рынка возможно только при условии превосходства качест-

ва и цены, что потребует как научных, так и производственных усилий. В ходе дискуссии отмечались и негативные обстоятельства, способные повлиять на перспективы реализации инвестиционного проекта, что касается сроков реализации проекта и периода окупаемости, соотношения уставных долей и денежных взносов участников, процентных ставок по привлекаемым кредитам.

Но в одном пункте интересы всех российских конкурентов полностью совпадают – им надо очистить рынок от харцызских труб. За десять месяцев 2004 г. Украина экспортировала в Россию 639 тыс. т труб. Таким образом, выделенная Киеву квота оказалась исчерпана на 89,4%, сообщает Минэкономики страны. Квота на ТБД была выбрана на 91,7%, что составило 210,9 тыс. т. Единственный потребитель такой продукции в РФ – «Газпром», строящий магистральные газопроводы. В 2004 г. он вышел на объем потребления в 500 тыс. т и большую часть труб покупал в Германии и Японии. При этом российские трубники наперебой убеждают свое правительство, что производство экономически оправдано, только если внутренний рынок будет забирать не менее 400 тыс. т. То есть, чтобы застолбить себе место в России, им надо либо «выгонять» и немцев, и японцев, либо стимулировать «Газпром» резко увеличивать строительство магистралей. Впрочем, есть и третий вариант. К примеру, «ЕвразХолдинг» договаривается с СКМ о покупке Харцызского трубного завода или хотя бы его части, ХТЗ объявляется национальным производителем, и все расследования против него прекращаются. Недаром же «Евраз» взял к себе на работу экс-министра экономики Украины Валерия Хорошковского. Между тем экономические и политические силы Донбасса сейчас отвлечены на политическую борьбу внутри страны, квотного договора с Россией до сих пор нет, а очередной антидемпинг уже стартовал. Это говорит о том, что продажа ХТЗ может стать быстрым, эффективным и дешевым решением всех проблем. Но смогут ли договориться об этом Александр Абрамов и Ринат Ахметов, очень большой вопрос.

Российский трубный рынок – это по сути семь очень крупных даже по мировым меркам заводов. Четыре из них сейчас входят в Трубную металлургическую компанию (ТМК). Существовал риск, что этот рынок в России станет монопольным: рыночное давление ТМК было настолько сильным, что оставшиеся три завода могли предпочесть потерю независимости конкуренции с крупным холдингом. Сейчас уже можно сказать, что монополия не состоится: перед самым Новым (2005) годом Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) объявил о завершении поглощения Первоуральского новотрубного завода (ПНТЗ) в Свердловской области. Эта сделка установила новые ориентиры потенциальной капитализации трубных компаний – в четыре с половиной-пять раз больше существующего уровня.

Для финансирования сделки Челябинский завод привлек синдицированный кредит ЕБРР на 190 млн долларов. В пресс-службе компании, правда, уточнили, что на

приобретение нового актива был потрачен не только кредит ЕБРР, но и собственные средства. Таким образом, Первоуральский завод должен стоить никак не меньше 330 млн долларов, в то время как его текущая капитализация по итогам торгов в РТС составляет 70-80 млн долларов (табл. 6).

Таблица 6. Крупнейшие игроки и заводы российского трубного рынка [6, с. 21]

Предприятие	Мощности (млн тонн)	Капитализация (млн долларов)	Производство труб в 2004 году* (млн тонн)	Выручка в 2004 году* (млн долларов)	Чистая прибыль в 2004 году* (млн долларов)	Капитализация/объем производства (долларов на тонну)
Трубная металлургическая компания	3,6	н. д.	2,50	2000	57,8	—
в том числе						
Таганрогский метзавод	1,1	101,7	0,6	330	0,2	168,6
Волжский трубный завод	1,1	н. д.	0,78	602	18,6	—
Северский трубный завод	0,8	77	0,53	360	20	145,8
Синарский трубный завод	0,7	94,7	0,58	450	19	163,1
ЧТПЗ + ПНТЗ	3,2	н. д.	1,44	853	18,75	—
в том числе						
Челябинский трубопрокатный завод	2,0	140,6	0,76	623	11,75	184,5
Первоуральский новотрубный завод	1,3	73,02	0,68	230	7	108
Объединенная металлургическая компания	1,8	н. д.	0,99	909	73,2	—
в том числе						
Выксунский металлургический завод	1,3	363,2	0,90	897	73,1	405,8

*Оценка.

Источники: «Эксперт РА», РТС, «Интерфакс», АК&М, МДМ-банк, «Ренессанс Капитал», Brunswick UBS

Первая более или менее публичная крупная сделка на российском трубном рынке состоялась почти два года назад. Тогда Группа МДМ за 300 млн долларов уступила контроль над созданной ею Трубной металлургической компанией своему менеджеру Дмитрию Пумпянскому (см. «Эксперт» № 3 за 2003 год). Таким образом, общая капитализация ТМК составила почти 900 млн долларов, или примерно 360 долларов на тонну производимой продукции. По итогам сделки с ПНТЗ этот показатель составил уже 488 долларов за тонну, то есть вырос примерно на 40% за два года. Таким образом, судя по уже сложившейся практике, премия за выкуп контрольного пакета ПНТЗ не явля-

ется за пределами. Но почему тогда уже два года портфельные инвесторы оценивают трубные активы в пять раз дешевле, чем инвесторы стратегические?

Надо сказать, что в трубном бизнесе работают пока не столь прозрачные и понятные для инвесторов компании, несмотря на то что структура отрасли уже устоялась и сформированы прообразы публичных компаний. До сих пор сторонним игрокам не известна ни реальная доходность, ни реальная рентабельность трубного бизнеса. Несмотря на значительные показатели по выручке, большинство трубных предприятий не выдавали таких хороших показателей по чистой прибыли, как другие торгуемые на бирже корпорации. С одной стороны, этому есть объяснение: последние два года расходы на трубную заготовку (это крупнейшая статья операционных расходов) выросли процентов на шестьдесят, в то время как отпускные цены на трубы – на 20-30%. С другой стороны, рентабельность трубного бизнеса сильно зависит от загрузки производственных мощностей, а она за последние два года выросла на 10-15%. Так что доходы трубников вроде бы должны оставаться высокими. Точнее сказать вряд ли возможно. Такая недоопределенность сделала свое дело – трубный бизнес на фондовом рынке считается «темной лошадкой». Именно поэтому ЧТПЗ с выручкой в 600 млн оценивается всего в 140 млн долларов, а Синарский завод (входит в ТМК) с выручкой в 450 млн – всего в 94 млн долларов.

Аналитик инвесткомпания «Атон» Тимоти Маккачен считает, что приобретение Первоуральского завода дает ЧТПЗ возможность быть заметнее на рынке капитала. Именно по этой причине, считает он, ЧТПЗ мог и переплатить: «Либо они приобретают что-то, чтобы быть большими, либо они просто умрут» [6, с. 20]. Альянс ЧТПЗ и ПНТЗ в совокупности будет контролировать 25% рынка. Главным конкурентом станет Трубная металлургическая компания, чья рыночная доля составляет 42%. В ЧТПЗ надеются в рамках альянса отвоевать у ТМК порядка 5% рынка. Возможно, в том числе за счет расширения сортамента продукции. ЧТПЗ в основном специализируется на производстве труб большого диаметра для нефтяной и газовой промышленности, а Первоуральский завод делает главным образом трубы для ЖКХ и трубы небольших диаметров для нефтяников. По осторожной оценке пресс-службы ЧТПЗ, альянс войдет в семерку крупнейших в мире по производству труб, а по бесшовным трубам – в пятерку крупнейших.

Но наибольший синергетический эффект может быть достигнут в производстве бесшовных труб. Здесь объединение ЧТПЗ с ПНТЗ даст возможность реализовать совместный проект строительства сталеплавильного производства. Сейчас потребность обоих предприятий в трубной заготовке, которая закупается у сталелитейных компаний, составляет порядка 1,1 млн тонн. Чтобы обеспечить независимость от поставщиков, рассматривается инвестиционный проект на 200 млн долларов со сроком окупае-

мости 5-8 лет. Сталеплавильное производство будет работать не на коксе и руде, а на стальном ломе. Для обеспечения себя этим сырьем уже создана компания «ЧТПЗ-Мета», занимающаяся сбором металлолома.

Конечно, подобный инвестиционный проект может хорошо сказаться на динамике развития Группы ЧТПЗ. Единственный минус объединения – долговое бремя. Уже сейчас задолженность одного только ЧТПЗ составляет свыше 310 млн долларов. При консолидированной прибыли в 20 – 40 млн долларов ЧТПЗ будет расплачиваться с кредиторами лет десять, не меньше. Если к этому добавить и финансирование двухсотмиллионного инвестиционного проекта, сроки выплат увеличиваются еще в полтора раза. Между тем срок погашения кредита ЕБРР на покупку ПНТЗ составляет шесть лет, а его синдицированной части – всего четыре года. К сожалению, ни в ЧТПЗ, ни в основном банке-кредиторе (ЕБРР) нам не дали никакого вразумительного объяснения этому несоответствию.

Здесь может быть два возможных объяснения. Либо кредитный отдел ЕБРР и владелец ЧТПЗ и ПНТЗ знают о реальной рентабельности своего бизнеса много больше, чем представляется сторонним аналитикам, либо эта сделка финансировалась под будущие продажи и, возможно, более привлекательную конъюнктуру рынка. В пользу второй версии говорит высказывание первого вице-президента ЕБРР Норин Дойл: «Острая потребность во всех типоразмерах трубной продукции, подогреваемая намного превышающими ожидания ценами на нефть и природный газ, делает эту сделку вполне обоснованной с точки зрения промышленного развития» [6, с. 21]. Да и в пресс-службе ЧТПЗ утверждают, что уже весной 2005 года на Челябинском трубопрокатном закончится первый этап реконструкции и увеличится выпуск труб нефтегазового сортамента. Поскольку удельная стоимость этого продукта больше, то и доходность ЧТПЗ к концу года увеличится.

Возможно также, что поручителем ЧТПЗ выступила Группа ЧТПЗ, которая контролирует финансовые потоки ряда предприятий других отраслей, например Челябинского цинкового завода. Таким образом, в финансировании сделки по поглощению ПНТЗ могли быть заинтересованы иностранные игроки трубного рынка. Ведь на Западе капитализация трубного бизнеса в три-четыре раза выше, чем в России.

В 2004 г. Россия начала очередное антидемпинговое расследование против Украины. На этот раз против труб большого диаметра для магистральных газопроводов. Поскольку в 2005 г. российские заводы планируют запустить свое производство труб диаметром 1420 мм, рынок для них планировалось расчистить заранее. Поэтому в результатах расследования сомневаться не приходится. Соответственно, менеджерам Харцызского трубного необходимо позаботиться о том, куда переориентировать сбыт продукции достаточно узкого спектра.

В середине декабря 2004 г. Фонд развития трубной промышленности России направил в Минэкономразвития материалы для инициирования антидемпингового расследования на ввоз труб большого диаметра. Причиной этого, по мнению его главы Александра Дейнеко, стало увеличение их импорта в РФ. И российские трубки по-прежнему считают, что украинская промышленность находится в более выгодных условиях. Мотивация при этом приводится следующая: их трубные предприятия тратят на свою модернизацию немалые деньги (\$3 млрд до 2010 г.) и при этом платят больше налогов. Александр Дейнеко говорит, что Харцызский трубный заплатил в 2003 г. \$10 млн налогов при объеме производства 500 тыс. т труб в год. А российская Трубная металлургическая компания с объемом выпуска 1,5 млн т в год пополнила госказну на \$100 млн. Мало того, с ноября 2003 г. по июль 2004 г. фонд установил ряд случаев демпинговых поставок украинских труб, в связи с чем и начато расследование. Россияне планируют к 2007 г. выйти на производство ТБД до 3 млн т в год. Естественно, не весь этот объем будет иметь диаметр 1420 мм, однако места для украинцев на рынке уже не будет [7]. И, по многочисленным прогнозам, уже в 2005 г. Украина почувствует очередные неприятные изменения. Срок действия соглашения о квотированной торговле отечественной трубной продукцией на территории РФ истекает в январе 2005 г., а новый режим торговли еще не выработан. Кроме того, на конференции «Металл-Экспо-2004» в Москве конфликт не только не был улажен, но и, похоже, усугубился. Украинские производители предложили с 1 января следующего года отменить квоты на импорт труб. Чем вызвали недовольство российских коллег, которые категорически не приемлют отмену ограничений.

Украина получила в Москве еще одну порцию плохих новостей. «ЕвразХолдинг» объявил о прекращении реализации совместного с «Северсталью» проекта по созданию завода по производству труб большого диаметра на базе Ижорского трубного завода. Соответствующее соглашение, определяющее юридические и экономические аспекты данного решения, было подписано акционерами проекта. Теперь и «Евраз», и «Северсталь» уже не будут надеяться друг на друга и тратить время на долговременные переговоры, а займутся делом в качестве конкурентов.

К примеру, «Северсталь» заявила, что до конца 2005 г. на строительство линии по производству ТБД на базе Ижорского завода будет направлено \$250 млн, из которых \$30 млн на сегодняшний день уже освоено. Завершить строительство планируется в конце 2005 г., а на первый квартал 2006 г. намечен выпуск первой трубы диаметром 1420 мм. Фьючерсного контракта на поставку продукции у «Северстали» нет, хотя неофициальный источник в «Газкомплекстимпэксе» («дочка» «Газпрома», отвечающая за закупки) подтвердил согласие компании выкупить все произведенные на Ижорском за-

воде трубы диаметра 1420 мм. Ожидается, что к концу 2006 г. предприятие сможет выпускать до 450 тыс. т таких труб [7].

«ЕвразХолдинг» в свою очередь намерен вернуться к реализации проекта строительства стана-5000 на базе Нижнетагильского меткомбината. При «оформлении развода» глава «Евраз» Александр Абрамов очень четко дал понять журналистам, что стороны не сошлись именно потому, что каждая хочет полностью держать процесс под контролем. И если г-н Абрамов успеет построить необходимый стан и договориться с Выксунским металлургическим катать трубу, то проект «ЕвразХолдинга» и Объединенной металлургической компании может стартовать одновременно с северсталевающим.

В августе 2003 г. Украина и Россия договорились построить газопровод Новопсков-Ужгород стоимостью \$2-2,5 млрд и мощностью около 30 млрд куб. м газа в год. Первым этапом инвестиционной фазы определено сооружение магистрального газопровода Богородчаны-Ужгород длиной около 240 км. 15 компаний из Украины, России, Франции, Италии и Германии направили свои предложения на тендер по производству труб для газопровода Богородчаны-Ужгород. Наибольшую сумму запросила компания АТС, являющаяся представителем Mannesmann, – \$200,7 млн, а наименьший контракт предложен украинской компанией «Энергоресурс» – \$163,3 млн. Вместе с тем, по информации многих источников, последняя компания затруднилась ответить на вопрос тендерного комитета, какого производителя труб они представляют (условиями конкурса предусмотрено обязательное наличие доверенности изготовителя труб для участников, которые сами таковыми не являются). Из производителей самую низкую цену предложил Харцызский трубный завод (ХТЗ), согласившийся выполнить контракт за \$170,6 млн. [8].

Главным соперником их наверняка станет Выксунский металлургический завод (Россия), который предложил практически паритетные цены. Это значит, что де-факто первые баталии между украинскими и российскими производителями труб большого диаметра начались не в России, как ожидалось, а в Украине. Прямошовные одношовные трубы для магистральных газопроводов диаметром 1420 мм долгое время выпускали только на ХТЗ, и их главным потребителем был «Газпром».

Конкурентами ХТЗ на территории России до недавнего времени были немецкие и японские производители, но аналогичную продукцию с начала этого года начали изготавливать и на Выксунском заводе. Это мгновенно вылилось для украинцев в специальное расследование по импорту труб большого диаметра, и российский рынок для ХТЗ оказался в подвешенном состоянии. Тем временем россияне, как выяснилось, положили глаз и на украинский рынок, где имеют практически равные шансы с Харцызском на поставку труб для газопровода Богородчаны-Ужгород. И контракт обещает быть весьма перспективным, поскольку поставщик труб для этого участка явно будет

иметь преимущество в обеспечении строительства основного участка газопровода – от российского Новопскова до украинских Богородчан.

То есть флагман украинской трубной промышленности в очередной раз попал в «интересное положение». Для того чтобы сохранить позиции, заводу необходимо реализовывать масштабные проекты модернизации, поскольку в противном случае он может безнадежно отстать от конкурентов. Собственно, в последние годы ХТЗ с завидной регулярностью объявляет о многомиллионных инвестициях в свое развитие. Последнее заявление было сделано в конце марта 2005 г., когда акционеры завода увеличили его уставный фонд в 4,64 раза – до 127 млн грн. Привлеченные средства будут направлены на реализацию масштабной реконструкции, запланированной на 2005-2007 гг. После ее завершения предполагается увеличить производство труб до 700 тыс. т в год (в 2004 г. было выпущено 445,1 тыс. т). Но если ранее эти заявления были направлены на то, чтобы сохранить за собой большой российский рынок, то теперь заводу придется что-то предпринимать, чтобы сохранить за собой и сравнительно небольшой рынок Украины. Но и для этого заводу нужно, в конце концов, найти деньги для модернизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусак Л. Отечественная трубная промышленность // Газета «2000». – 2005. – № 13. – С. Е4–Е5.
2. Сорокин М. Иностраные инвестиции в черной металлургии России // МЭ и МО. – 2003. – № 2. – С. 105 – 107.
3. Носов С. Организация и продвижение инвестиционного проекта «Завод труб большого диаметра» с использованием идеологии стратегических альянсов // Инвестиции в России. – 2001. – № 8. – С. 9–14.
4. Носов. С.К. Трубы будут длиннее // Известия. – 2001. – 17 июля 2001. – С.5
5. Носов. С.К. Стратегические альянсы как форма организации для продвижения инвестиционных проектов // Инвестиции в России. – 2001. – № 7. – С. 12–16.
6. Виньков А. Цена сакрального знания // Эксперт. – 2005. – № 3. – С. 20–21.
7. Хорошилов К. У России в кармане – труба для Украины // Деловая столица. – 2004. – № 48. – С. 10.
8. Хорошилов К. Россия начала атаку на наших трубников // Деловая столица. – 2005. – № 15. – С. 25.
9. Бурмакова Л. Новые краски маркетинга ХТЗ // Бизнес. Салон. – 2005. – № 28. – С. 1