

# **В. Маркин: «Опыт ОМК - один из лучших в мире»**

21.10.2011

**В этом году Объединенная металлургическая компания (ОМК) планирует произвести более 1 млн т труб большого диаметра (ТБД). О синергии, которую компания получит при производстве ТБД после ввода в эксплуатацию в октябре этого года Металлургического комплекса стан-5000 (МКС-5000), в интервью журналу «Металлоснабжение и сбыт» рассказал президент ОМК В. Маркин.**

— Владимир Степанович, почему ОМК решила назвать свой новый прокатный стан аббревиатурой МКС? Это ведь космический термин.

— Все просто. МКС-5000 — это «Металлургический комплекс стан-5000». Конечно, называя наш новый комплекс этой аббревиатурой, мы отдавали себе отчет в ее созвучии с Международной космической станцией. Но мы сознательно не стали этого созвучия избегать. И вот почему. Долгие годы целые поколения граждан нашей страны совершенно справедливо связывали с космической отраслью свои представления обо всем передовом и прогрессивном. Но за последние годы многое изменилось. Наша трубная отрасль прошла через масштабную и глубокую модернизацию. Ее продукция в настоящее время является одной из самых высокотехнологичных. ОМК, в частности, было поручено выполнить уникальное задание — произвести партию труб с толщиной стенки 41 мм, выдерживающую давление в 220 атм. Эта труба была уложена на дно Балтийского моря как часть газопровода Nord Stream. Так что по степени сложности сегодня трубопроводы сравнимы с космическими станциями. Поэтому созвучие нашего стана МКС-5000 с космической реальией отражает вполне оправданную, по нашему мнению, ассоциацию продукции ОМК со всем передовым, прогрессивным и прорывным.

— Кто станет поставщиками сляба для МКС-5000?

— Выбором поставщиков слябов для комплекса мы занялись задолго до пуска стана 5000. За несколько лет проделана огромная совместная

работа как с российскими, так и с зарубежными партнерами. И это не только согласование долгосрочных контрактов, но и научно-исследовательская работа, направленная на перспективное развитие, на получение продукции с уникальными характеристиками. Это в первую очередь касается как разработки технической документации на поставку слябов, системы управления качеством, так и ключевых элементов ведения процессов выплавки, внепечной обработки стали, разливки металла, транспортной логистики.

На сегодняшний день ОМК имеет достаточный пул надежных, опытных поставщиков, которые могут быть интегрированы в логистическую цепочку получения высококачественного листа на МКС-5000. Наши партнеры, с кем мы сможем максимально полно интегрировать технологии и производственные процессы, обеспечить синхронность работы предприятий, в конечном счете и станут нашими ключевыми поставщиками. В этом плане ОМК всегда была и будет открыта для сотрудничества и совместного развития.

— Когда разрабатывался проект МКС-5000, планировалась коренная реконструкция Чусовского металлургического завода, в том числе для собственного сырьевого обеспечения. Кризис внес коррективы. Есть ли сейчас планы производства слябов в рамках ОМК?

— Такой вопрос, конечно, обсуждается. Но пока мы действуем поэтапно: сначала наладили производство ТБД, затем построили МКС-5000 и решили вопрос обеспечения листом. Теперь какой-то период поработаем на покупном слябе. Если нас все будет устраивать по цене, по качеству и по срокам поставки, возможно, на этом мы и остановимся. Если что-то не будет устраивать, будем думать о реализации проекта по производству своего сляба. Решение этого вопроса будет зависеть от многих факторов.

ОМК стремится к вертикальной интеграции, но она не является самоцелью. Если это будет выгодно, то мы и в дальнейшем будем покупать слябы у сторонних производителей.

— Продукция нового стана будет предназначена исключительно для удовлетворения потребностей предприятий ОМК?

— Конечно, строительство МКС-5000 связано с необходимостью обеспечения в первую очередь своего трубного производства. Ежегодно

мы закупаем более 1 млн т листа для ТБД, и том числе для линии 1020 и для новой линии 1420.

Но в сегменте ТБД рынок в силу своей цикличности может в какое-то время просесть, поэтому у нас есть наработки и по выпуску на МКС-5000 толстого листа для судостроения, машиностроения, мостостроения, производителей энергетического оборудования, в том числе атомного. Мощность наших двух производственных линий по выпуску ТБД составляет 2 млн т труб в год. С учетом наличия делительных ножниц мы теперь сможем получать лист с МКС-5000 для всех типоразмеров труб — как для линии 1020, так и для линии 1420.

Таким образом, рынок ТБД все равно будет преобладающим с точки зрения потребления продукции МКС-5000. Емкость рынка ТБД может понизиться, какие-то трубопроводные проекты могут быть отложены. Однако у нас есть большая ниша — ремонт действующих трубопроводов. Потребность в трубах для ремонта будет значительной, потому что в последние годы из-за реализации новых масштабных проектов ремонт трубопроводов постоянно откладывался. В ближайшие годы и Газпром, и Транснефть планируют направить на эти работы значительные средства. Мы видим здесь хорошие перспективы и для МКС-5000. В ремонтных программах уже не будет больших серийных партий, наоборот, будут более мелкие, дробные заказы, на которые мы сможем, имея свой стан, быстро реагировать.

— Какова стоимость МКС-5000? Удалось ли сэкономить на строительстве в кризис?

— Изначально проект оценивался в \$2 млрд. Однако по факту выйдет меньше, потому что в кризисный период мы смогли получить лучшие ценовые предложения. Особенно в плане строительно-монтажных работ, а также металлопродукции. По уточненным данным, стоимость проекта составит 45 млрд руб. (\$1,6 млрд).

— Государство участвовало в этом проекте?

— Государство на протяжении последних лет активно поддерживало развитие трубной отрасли в целом. Что касается МКС-5000, то на государственном уровне было принято решение о том, что оборудование для стана, которое не производится в России, не будет облагаться

пошлинами.

— Кто профинансировал проект?

— Проект был профинансирован из двух источников: собственные средства плюс кредиты от пула западных банков во главе с Kommerzbank. Это долгосрочный кредит с окончательным сроком погашения через 13 лет.

Несмотря на то, что строительство МКС было профинансировано западными банками, ОМК активно сотрудничает с рядом российских банков. Нашими главными банками-партнерами являются Сбербанк и Газпромбанк. За последние шесть лет Сбербанк предоставил предприятиям ОМК кредиты на общую сумму около 70 млрд руб., большая часть кредитов носит долгосрочный характер. Главными достижениями компании при поддержке Сбербанка стали проекты модернизации комплекса по производству обсадных труб и строительства Литейно-прокатного комплекса.

— Сколько планируется произвести листа на МКС-5000 до конца года?

— Пуск стана не за горами. Летом мы опробовали в разных режимах работу двух главных двигателей, закончили монтаж шпинделей на главной линии, прокрутили рольганги перед и за клетью. В первой декаде сентября провели завалку валков в клеть. После пуска стана, который ориентировочно состоится во второй по половине октября, мы рассчитываем выпустить до конца года до 80 тыс. т листа. На проектную мощность выведем стан через год после пуска.

— Насколько повысится рентабельность производства ТБД с выходом стана на проектную мощность?

— Мы рассчитываем, что рентабельность при производстве ТБД будет лучше. Но пока об этом говорить преждевременно. На наш взгляд, не менее важно то, что с пуском стана мы сможем более эффективно контролировать все издержки. Самое главное — повысится качество труб, увеличится загрузка мощностей и сократятся сроки выполнения заказов. Например, сейчас сроки поставки листа из стран дальнего зарубежья — шесть месяцев от момента размещения заказа металла до выпуска трубы. За такие сроки Газпром иногда даже и спецификации не предоставляет.

— ОМК благополучно вышла из кризиса, даже построила уникальный стан. Помогло ли то обстоятельство, что компании была введена в список структурообразующих компаний на начальной стадии кризиса?

— Да, ОМК действительно фигурировала в списке структурообразующих компаний. Но мы обошлись без денежных заимствований под гарантии государства. Мы всегда придерживаемся строгой финансовой дисциплины. В компании очень внимательно относились и относятся к ликвидности. Мы постоянно соизмеряем доходы с расходами. По ному в господдержке даже в период кризиса не нуждались. Хотя другие предприятия этой помощью воспользовались.

— Сейчас трубная отрасль нуждается в поддержке со стороны государства?

— Мировой трубный рынок относится к весьма сложным и закрытым. Америка и Европа активно защищают своих производителей. Попробуйте зайти на украинский, американский или немецкий рынки — не получится. Все строго регламентировано квотами и пошлинами. Америка, к примеру, ввела 600%-ную пошлину на импорт трубокдеталей.

Поэтому, если говорить о помощи со стороны государства, на нынешнем этапе мы рассчитываем на то, что курс на поддержку российского производителя, приоритетное участие в проектах отечественных компании и пролонгацию пошлин будет сохранен.

— Как для ОМК сложилось I полугодие 2011 г.?

— В I полугодии мы были достаточно хорошо загружены по трубам большой и среднего диаметра, по обсадным трубам. По колесам спрос начал восстанавливаться — I полугодие 2011 г. мы завершили гораздо лучше, чем I полугодие 2010 г.

По нашей оценке, загрузка трубных мощностей во II полугодии будет ниже, чем в первом. Заканчивается строительство «ВСТО» (проект Транснефти). Некоторые проекты переносятся, как, например, строительство газопровода «Алтай», разработка Чингинского шельфового газового месторождения на Дальнем Востоке и Чаяндинского месторождения в Республике Саха (Якутия). А ряд проектов только начинается. Это вторая нитка трубопровода Бованенково – Ухта, проект

«Бейнеу – Шымкент» в Казахстане и «Средняя Азия – Китай» («САК-3»). Опыт поставок для «САК» у нас есть: мы являлись единственными поставщиками по «САК-1» и «САК-2». Это было как раз в кризисные годы, эти заказы нас во многом тогда выручили.

— В нынешнем году резко вырос импорт ТБД. Как реагирует ОМК на это?

— Для российских трубников это действительно серьезная проблема. Сейчас у нас работает четыре современных трубных завода: Ижорский, ЧТПЗ, ВТЗ и ВМЗ. И все они могут производить трубу диаметром 1420 мм. Нигде в мире нет такого количества производителей труб этого диаметра. Если говорить о суммарной мощности российских компаний по производству ТБД, то она составляет около 5 млн т в год. А по прогнозу Минэнерго РФ и согласованному графику с Минпромторгом РФ, потребление ТБД на внутреннем рынке в нынешнем году упадет до 2 млн т! То есть загруженность российских трубных предприятий составит около 40%! В этих условиях нас не может не беспокоить рост импорта ТБД в текущем году — за шесть месяцев 2010 г. было импортировано 130 тыс. т., а за шесть месяцев 2011 г. — 487 тыс. т, в том числе с Украины — 248 тыс. т. Рост почти и в 4 раза!

В то же время по сортаменту выпускаемой продукции отечественные трубные компании могут удовлетворить потребности внутреннего рынка на 100%.

— Как вы можете оценить конкурентоспособность труб ОМК по сравнению с другими поставщиками, в том числе зарубежными?

— Сравнивать надо на примере конкретных проектов. Возьмем подводную часть Nord Stream. Кто выиграл тендер на первую нитку? Europipe и ВМЗ. Потому что этому предшествовал ряд сложных процедур. Сначала была аттестация по стандартам DNV. Потом был аудит производства. Затем тендер с учетом аудита. Он и показал, кто из производителей может гарантировать соответствующее качество продукции. На первую нитку, к примеру, необходимо было поставить трубу, которую никто ранее в мире не производил, — диаметр 1220 мм, толщина стенки от 27 до 41 мм. Выксунский завод этот заказ успешно выполнил. По второй нитке мы единственные из всех российских производителей опять были выбраны поставщиками.

В активе ОМК участие не только в Nord Stream, но и в других международных проектах. Мы уже и третий раз поставляем трубы в Нигерию. Суммарно это почти 100 тыс. т для компании Total. Для нас заказ также был сложным и престижным.

— Нередко приходится слышать разговоры о высоких ценах на российские трубы. Как бы вы это прокомментировали?

— Смотря с чем сравнивать цену на наши трубы. Если мы будем сопоставлять их с ценами на китайскую трубу, сравнение будет не в нашу пользу. Почему? Потому что мы имеем дело с дотационной отраслью китайской экономики. Фактически российским производителям труб приходится противостоять китайской государственной машине со всеми ее ресурсами, предоставляемыми китайским производителям труб в виде беспроцентных кредитов, налоговых льгот, беспроцентных ссуд, списания задолженности по кредитам. Кроме того, тарифы, установленные в Китае на железнодорожные перевозки, несопоставимы с российскими, они намного ниже.

С другой стороны, взглянем на участие в международных проектах — Nord Stream, «Средняя Азия – Китай», OML-58 в Нигерии и др. По всем этим проектам ОМК поставляет трубы. О чем это говорит? О том, что на цивилизованных рынках наша цена вполне конкурентоспособна.

— Доля поставок ОМК в проекте Nord Stream составила 25%. Почему так мало?

— На тот момент с точки зрения структуры нашей загрузки мы сознательно заявили 25%. Это решение было оптимальным — мы ваяли тот объем труб, который реально тогда могли произвести.

В то время ведь были и другие проекты: «Сахалин — Хабаровск — Владивосток», «Бованенково — Ухта», «ВСТО». На «Бованенково — Ухта», к примеру, мы поставляли трубу диаметром 1420 мм из стали класса прочности К60 и К65. Это была очень сложная работа. Требования были крайне жесткие.

Сейчас ведутся переговоры по «Штокману» об увеличении российской доли.

— Какие еще проекты планируете реализовать на международных рынках в ближайшее время?

— Это проект «Сахара». Мы были допущены, но сроки реализации проекта изменились.

Как я уже сказал, в трубопроводах Средняя Азия — Китай и Бейнеу — Шымкент мы также рассчитываем участвовать. Историю наших взаимоотношений, успешный опыт ОМК по поставкам и в Китай, и в Казахстан наши партнеры помнят.

Кроме того, ОМК аттестована по штокмановскому проекту. Сейчас мы ведем подготовку к участию в тендере по «Южному потоку». Сделали опытные трубы, отправили их на испытания и получили положительные результаты.

Плюс сейчас мы рассматриваем возможность участия в проекте компании TransCanada по строительству трубопровода США - Канада. Мы уже прошли аудит. Предстоят опытные поставки труб для сертификации. Техническая часть проекта ведется, на очереди — коммерческая.

У нас сейчас одна из самых лучших историй по поставкам труб для подводных переходов. Обычно, когда говорят о наших достижениях, называют Nord Stream, но первым нашим подводным проектом был нефтяной терминал «Варандей» в Белом море. Второй проект — «Байдарацкая губа». К этим трубам предъявлялись повышенные требования по чистоте металла, в частности, по содержанию вредных примесей, таких как сера и фосфор. Потом была пристрелка к «Южному потоку»: газопровод Джубга - Лазаревское - Сочи — проект небольшой, но очень сложный: там весьма большая глубина, агрессивная сероводородная среда, соответствующими были и требования к качеству трубы. Плюс недавно мы закончили поставку труб для подводного перехода с материка на Сахалин — тоже один из сложнейших проектов. За последние четыре года в активе ОМК пять проектов офшорных подводных переходов. Хороший опыт. Я уверен, один из самых лучших в мире.

— Планирует ли ОМК поставлять колеса для скоростного движения?

— Да. В прошлом году ОМК продлила еще на пять лет долгосрочный



контракт с РЖД на поставку колес. Мы подписали новое соглашение. И в контракте, и в техсоглашении нам поставлена задача разработать колеса для высокоскоростного движения и обеспечить их поставку.

Над этой задачей ОМК работает совместно с РЖД и Siemens. Уже сделаны опытные колеса, которые будут диагностировать, обкатывать на испытаниях. Фактически мы начали новый инвестиционный проект.

Возможно, ОМК будет поставлять колеса, предназначенные для высокоскоростного движения, и для французской компании Alstom.

Сейчас мы экспортируем 70— 80 тыс. колес в год. География экспорта в последние годы расширилась — более 20 стран мира. Это Индия, европейские страны, Америка. На американском рынке ОМК имеет разрешение Американских железных дорог на безлимитные поставки колес. После пяти лет совместной работы американские железные дороги дали разрешение на поставки без ограничений по объемам. ОМК осуществляла также поставки General Electric для строительства локомотивов. Мы входили в 2% поставщиков, у которых General Electric имела право закупать на бестендерной основе, потому что мы очень хорошо себя зарекомендовали и партнеры нас по достоинству оценили.

Дмитрий ЛЯХОВСКИЙ

---

Источник: «Металлоснабжение и сбыт»