

МЕТАЛЛУРГИЯ

КАК МЕТАЛЛУРГИ ИСПОЛЬЗУЮТ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС /19
РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫТЕСНЯЮТ
ИНОСТРАННЫХ ЭКСПОРТЕРОВ /23
ПОСТКРИЗИСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
ТРУБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ /25
ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕТИЗОВ
ПРОРЫВАЮТСЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ /26
КРИЗИС УТОЧНИЛ, НО НЕ СВЕРНУЛ
ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ /28
ПОЧЕМУ МЕТАЛЛУРГИ НЕ МОГУТ
ОБАНКРОТИТЬ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ /30

Вторник, 10 ноября 2009 №209
(№4264 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



09146

www.kommersant.ru



ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МЕТАЛЛУРГИЯ»

ЧТО УДИВЛЯЕТ

Металлургический рынок выдержал давление кризиса и, освоив новые правила жизни, начал строить планы развития. Задействованные при этом средства выживания банальны: госкредиты, заградительные пошлины на иностранную продукцию, увеличение экспортной составляющей, оптимизация расходов, закрытие инвестпрограмм.

Главное, что весь этот инструментарий задействован с умом, потому принес правильные, прогнозируемые результаты. И по некоторым направлениям уже даже начался рост — например, внутренний спрос на металлургическую продукцию, который опять же был инициирован именно в период борьбы с кризисом.

То есть отечественные металлурги научились не только покупать иностранные компании, но и работать на соответствующем уровне. Только один важный показатель: в кризис базовые компании металлургической отрасли вошли с показателем износа 50%, что соответствует средневзвешенному показателю для развитых стран.

И вот что хочу отметить. Меня не удивляет прыть частного бизнеса. Меня удивляет расторопность государства, в данном случае правительства, которое в лице Министерства промышленности и торговли проводит антидемпинговые расследования деятельности иностранных металлургов на российском рынке.

В октябре Минпромторг завершил антидемпинговое расследование в отношении китайских поставщиков подшипниковых труб, которое было инициировано с подачи Фонда развития трубной промышленности. В ходе расследования было установлено, что импорт китайских труб с 2005 по 2008 год вырос почти в семь раз — с 900 тыс. до 6200 тыс. тонн. Основная причина такого взлета — низкие цены, демпинг, китайские трубы были в полтора раза дешевле отечественных. Это был сговор китайских производителей, разумеется, под руководством чуткой Коммунистической партии. Российское правительство получило право ввести заградительную пошлину на этот вид китайской продукции — внутренние рынки нужно защищать. Неужели наступают времена, когда власть наконец-то будет заниматься кровным делом — защитой отечественного бизнеса? Вот что меня удивляет. Так, глядишь, дойдет дело и до защиты граждан от разного рода произволов. Но это тема уже другого издания.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПОЛУЧИТЬ ПО СПИСКУ НЕСМОТЯ НА ОТСУТСТВИЕ ЯВНЫХ ПРИЗНАКОВ ОКОНЧАНИЯ КРИЗИСА, ЧТО ОЗНАМЕНОВАЛО БЫ НАЧАЛО УСТОЙЧИВОГО РОСТА ВО ВСЕХ БАЗОВЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ, РЯД ЭКСПЕРТОВ ПОЛАГАЕТ, ЧТО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ «ОТТОЛКНУЛАСЬ ОТ ДНА» И ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ НА ДОКРИЗИСНЫЕ УРОВНИ. МЕТАЛЛУРГИ СЧИТАЮТ, ЧТО БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ ПРИ ЭТОМ НЕ ОБОЙТИСЬ, НО РАССЧИТЫВАТЬ НА НЕЕ МОГУТ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ. ДМИТРИЙ СМИРНОВ



ОДНИМ ИЗ ПРЕДПРИЯТИЙ «БОЛЬШОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ШЕСТЕРКИ», ВКЛЮЧЕННЫХ В «СПИСОК 295», СТАЛО ОАО «НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ». ПО ПРИЗНАНИЮ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ, БОНУСОВ ИЛИ КРЕДИТОВ ЭТО НЕ ПРИНЕСЛО — ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ НЛМК РЕАЛИЗУЕТ НА СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ По данным Минпромторга, на конец сентября системообразующие металлургические предприятия страны по сравнению с декабрем 2008 года увеличили производство железорудного сырья на 65%, стали — на 51%, труб — примерно на 40%. Правда, как подчеркивал заместитель руководителя департамента базовых отраслей промышленности Минпромторга РФ Алексей Пинчук, произошло это в основном за счет экспорта.

По словам генерального директора металлосервисной компании «Брок-Инвест-Сервис» Игоря Чепенко, оживление действительно наблюдается, но не повсеместно. Например, уточняет он, пока не видно серьезного оживления

на ближневосточном и европейском рынках, однако немного снизились цены на заготовку и листовой прокат на азиатском рынке. «Мы видим, что сегодня китайский прокат становится конкурентоспособным на части экспортных рынков по отношению к российской продукции, несмотря на себестоимость. А значит, можно ожидать увеличения доли предлагаемого на внешних рынках китайского проката», — говорит гендиректор «Брок-Инвест-Сервиса». Поэтому он и не считает, что отрасль вышла из кризиса: «Скорее, она чуть-чуть подняла голову, но при этом продолжает оставаться на дне».

В то же время очевидно, что пребывание на дне по-разному сказалось на деятельности тех или иных компа-

ний. И масштаб бедствия, как правило, был пропорционален масштабу самих компаний.

Основным фактором, который отличал борьбу за выживание компаний разного уровня, был административный ресурс, выражаемый в мерах государственной поддержки, оказываемой как на региональном, так и на федеральном уровнях.

РАЗНЫЕ СПИСКИ В декабре прошлого года все промышленные компании в одночасье была поделены «сверху» на две категории, которые условно можно было бы обозначить как «полезные для страны» и «полезные в меньшей степени». Формально это было закреплено в ➔

ОСНОВНЫМ ФАКТОРОМ БОРЬБЫ ЗА ВЫЖИВАНИЕ КОМПАНИЙ РАЗНОГО УРОВНЯ БЫЛ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС, ВЫРАЖАЕМЫЙ В МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ, КОТОРАЯ ОКАЗЫВАЛАСЬ КАК НА РЕГИОНАЛЬНОМ, ТАК И НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЯХ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ВЫПУСК НЕКОТОРЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В 2009 ГОДУ										
	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ	ЯНВАРЬ–СЕНТЯБРЬ 2009 ГОДА К ЯНВАРЮ–СЕНТЯБРЮ 2008 ГОДА (%)
СТАЛЬ (МЛН Т)	3,9	4,3	4,6	4,4	4,6	4,8	5,3	5,6	5,3	75,2
ПРОКАТ ГОТОВЫЙ (МЛН Т)	3,5	3,8	3,9	3,7	4,0	4,1	4,5	4,8	4,7	79,2
ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ (ТЫС. Т)	371	443	581	502	471	526	551	601	635	74,3

ИСТОЧНИК: МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ.



ГРУППА МЕТАЛЛОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ «ИНПРОМ» НЕ ПОПАЛА В «СПИСОК 295», НО БЫЛА ВКЛЮЧЕНА В ЧИСЛО РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПРЕТЕНДУЮЩИХ НА ГОСПОД- ДЕРЖКУ. ОДНО ТОЛЬКО ЭТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВО ОБЕСПЕЧИЛО ГРУППЕ НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ И ЛОЯЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ СО СТОРОНЫ БАНКОВ

опубликованном на сайте правительства РФ списке 295 си- стемообразующих предприятий, которым должна была быть оказана господдержка на федеральном уровне.

Среди других компаний в список было включено и 32 предприятия металлургической и горнодобывающей отрас- ли. О том, какой будет обещанная господдержка, представ- ление было весьма смутное. Тем не менее в отрасли загово- рили о грядущей консолидации, которую может спровоци- ровать избирательная помощь со стороны государства.

В самом деле, оказавшись в одинаковых неблагоприят- ных условиях, разные компании одной направленности полу- чили совершенно различные шансы выжить в кризис. Ведь само непопадание в перечень системообразующих предпри- ятий негативным образом сказывалось на их репутации, ста- вля под сомнение их платежеспособность, что неминуемо мо- гло привести к техдефолтам или даже банкротствам.

При этом практически в каждой металлургической ко- мпании признают, что господдержка в условиях кризиса не- обходима, если только она будет оказываться правильным образом. В Новолипецком металлургическом комбинате считают, что госгарантии необходимы социально значи- мым компаниям, испытывающим финансовые трудности в связи с кризисом, для того чтобы избежать социальных ка- таклизмов. Кроме того, полагает Антон Базулев, директор по связям с инвесторами и госорганами, «госгарантии не- обходимы по долгосрочным стратегическим наукоемким проектам, которые объективно не выйдут на самоокупае- мость в течение некоторого времени. Однако и в первом, и во втором случаях должны быть жесткие условия предо- ставления гарантий и их ограниченный срок действия, что- бы не происходило долгосрочного субсидирования некон- курентоспособных производств за счет конкурентоспособ- ных компаний и населения в целом». Причем, как полага- ет, господин Базулев, в будущем госгарантиями должны пользоваться компании, чьим основным покупателем яв- ляется государство (например, оборонная отрасль).

Игорь Чепенко считает, что полезными для металло- сервисных компаний были бы следующие виды поддерж- ки со стороны властей: разрешение на уплату НДС поэтап- но, «в рассрочку», снижение общей налоговой нагрузки хотя бы на ограниченный период, помощь в получении долгосрочных кредитов с низкой ставкой.

САМЫЙ ЖЕЛАННЫЙ ВИД ГОСПОДДЕРЖКИ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ — ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ, МЕТАЛЛОПОТРЕБЛЯЮЩИМ ОТРАСЛЯМ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



ПРАВИЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ Одним из предпри- ятий «большой металлургической шестерки», включенных в «список 295», стало ОАО «Новолипецкий металлурги- ческий комбинат» (НЛМК). Правда, по признанию Антона Ба- зулева, особых бонусов это компании не принесло.

«Хотя НЛМК был включен в список системообразую- щих предприятий, финансовой помощи у государства мы не просили, — отмечает представитель компании. — Ис- ключением стало обращение в ВЭБ в октябре 2008 года с просьбой предоставить нам 32 млрд рублей, которые пла- нировалось направить на строительство электрометаллур- гического завода в Калужской области. Ответа от ВЭБа не последовало, но от проекта мы не отказались и реализу- ем его на собственные средства».

Группе металлосервисных компаний «Инпром» помо- гло уже то, что она была включена в список региональных предприятий, претендующих на средства господдержки, хотя и не попала в итоговый «список 295». «Мы получили определенные рассрочки уплаты налоговых платежей, со- действие областных властей в решении актуальных рабо- чих вопросов, а также помощь от Сбербанка, который стал смотреть на нас иначе», — рассказывает член совета ди-

ректоров и гендиректор «Инпрома» Игорь Коновалов. Хо- тя, возможно, попадание в перечень системообразующих предприятий позволило бы компании избежать нескольких техдефолтов по облигационным займам, которые застави- ли ее акционеров понервничать летом текущего года.

Игорь Чепенко говорит, что никогда не стремился к то- му, чтобы его компания попала в «список 295». Возмо- жно, потому, что поддержка на региональном уровне куда реальнее и быстрее. «В 2008 году мы, согласно законо- дательству, перечислили в бюджет авансовые платежи по налогу на прибыль, — рассказывает он. — Оказавшись в кризисной ситуации, мы получили убытки и у нас обра- зовалась переплата по налогам. В ответ на наши обраще- ния региональные налоговые органы нам помогли: нам вернули переплату по налогам в регионах, где открыты на- ши офисы продаж, — в Люберцах, Сергиевом Посаде, Тве- ри, Обнинске, Туле, Рязани и Ярославле».

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ Генеральный дирек- тор ООО «Финэкспертиза» Агван Микаэлян полагает, что тот объем помощи, которую предоставило правительство, был даже излишним. «Очевидно, что государство в этом случае

пошло не по пути максимальной эффективности для эконо- мики, а по пути максимального смягчения последствий кри- зиса для населения, ведь вопрос помощи многим предпри- ятиям стоял именно в социальной плоскости», — отмечает эксперт. По его словам, считать, что этот вопрос решен, еще рано: «Все деньги были влиты в отрасль в виде кредитов, ко- торые теперь предприятия должны суметь отдать».

Как отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менедж- мент» Дмитрий Баранов, пока государством были одобре- ны госгарантии на 48 млрд рублей для получения под них кредитов на 100 млрд рублей, что явно в несколько раз ни- же реальных потребностей промышленников. Тем более что, по его мнению, альтернатива господдержке сейчас су- ществует только в виде заимствования средств через ры- нок публичного долга, на что вынуждены были пойти ве- дущие металлургические предприятия отрасли, так и не дождавшиеся господдержки в необходимом им объеме.

С начала лета облигации выпустили «Мечел» (5 млрд рублей) и «Северсталь» (15 млрд рублей), анонсировав- шие размещения на сумму до 45 млрд рублей. Готовятся к размещению бумаги Магнитки на 15 млрд рублей, «Ев- раза» — на 20 млрд рублей, а НЛМК и вовсе хочет за- нять 50 млрд рублей — сумму, рекордную для отрасли с начала кризиса.

Но Дмитрий Баранов считает, что господдержка тем не менее должна оставаться, выполняя роль страховки для металлургов в случае возникновения «безденежья» на рынке. И при этом необходимо поддерживать внутренний спрос на металлопродукцию — это немаловажная задача, которая пока не решена.

ДРАЙВЕР СПРОСА Самым желанным видом гос- поддержки для большинства компаний Игорь Коновалов называет действенную помощь государства реальному сектору, металлопотребляющим отраслям. «Заработают стройки, являющиеся драйверами спроса на металлоп- родукцию, разморозятся проекты с участием бюджетов всех уровней — и компании почувствуют себя лучше», — поясняет он.

Игорь Коновалов убежден, что власть должна найти ры- чаги воздействия на банки с целью снижения ставок фи- нансирования по кредитам, потому что нынешние 15% непо- дъемны для экономики. Чтобы экономика смогла если не подняться в полный рост, то хотя бы встать с колен, ставка должна приблизиться к докризисному уровню. Глава «Ин- прома» полагает, что «надо не списки составлять, а подни- мать ключевые отрасли, которые будут генерить спрос в эконо- мике и, как локомотив, потянут за собой остальные». ■

СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ СТАЛЬНЫХ ТРУБ В 2008 ГОДУ (ТЫС. Т)	
НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС	5098 (68%)
МАШИНОСТРОЕНИЕ	2202 (29%)
ЭНЕРГЕТИКА	169 (2%)
СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ	60 (1%)
ВСЕГО	7529

ИСТОЧНИК: ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, ДОПУСТИВШИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ДЕФОЛТЫ			
НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ И НОМЕРА ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ	ВРЕМЯ, КОГДА ПРОИЗОШЕЛ ТЕХДЕФОЛТ	СУММА НЕИСПОЛНЕННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (РУБ.)	СТАТУС ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
ОАО «ЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД „СВОБОДНЫЙ СОКОЛ“»	ДЕКАБРЬ 2008	1200000000	НЕИСПОЛНЕНИЕ ОФЕРТЫ
ЗАВОД ИМЕНИ КУЗЬМИНА (ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ООО «МЕТАЛЛСЕРВИС»)	АВГУСТ 2009	33610000	НЕТ ДАННЫХ
«МАГНЕЗИТ»	МАЙ 2009	2500000000	НЕТ ДАННЫХ
«АМУРИМЕТАЛЛ», 1, 2, 3	СЕНТЯБРЬ 2009	2000000000	НЕТ ДАННЫХ
«МАИРИНВЕСТ», 3	АПРЕЛЬ 2009	3000000000	НЕТ ДАННЫХ
«ИНПРОМ», 2, 3	МАРТ 2009	1500000000	НЕТ ДАННЫХ
«ИНПРОМ», 2, 3	АПРЕЛЬ 2009	2000000000	НЕТ ДАННЫХ
«ИНПРОМ», 2, 3	ФЕВРАЛЬ 2009	1000000000	НЕИСПОЛНЕНИЕ ОФЕРТЫ
«ИНПРОМ», 2, 3	ДЕКАБРЬ 2009	1300000000	НЕИСПОЛНЕНИЕ ОФЕРТЫ
НОК, 2	ОКТАБРЬ 2008	3000000000	НЕИСПОЛНЕНИЕ ОФЕРТЫ

ИСТОЧНИК: WWW.CBONDS.RU.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, ПОЛУЧИВШИЕ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ ГОСУДАРСТВА			
КОМПАНИЯ	БАНК	КОГДА ВЗЯТ КРЕДИТ	СУММА ЗАЙМА
«ЕВРАЗ ГРУПП»	ВТБ	НОЯБРЬ 2008	\$1800000000
ММК	СБЕРБАНК	ЯНВАРЬ 2009	12000000000 РУБ.
«МЕЧЕЛ»	ВЭБ	ЯНВАРЬ 2009	15000000000 РУБ.
«ЕВРАЗ»	ВТБ	ДЕКАБРЬ 2008	15000000000 РУБ.
«ЕВРАЗ»	ВТБ	НОЯБРЬ 2008	10000000000 РУБ.
«ЕВРАЗ»	ВЭБ	НОЯБРЬ 2008	18000000000 РУБ.
«РУСАЛ»	ВЭБ	ДЕКАБРЬ 2009	\$4500000000
«НОРНИКЕЛЬ»	СИНДИЦИРОВАННЫЙ	ИЮНЬ 2009	\$1500000000
УГМК	ВТБ	НОЯБРЬ 2008	48000000000 РУБ.
«МЕТАЛЛОИНВЕСТ»	ВТБ	ОКТАБРЬ 2009	61500000000 РУБ.
ОМК	ГАЗПРОМБАНК	МАЙ 2009	98000000000 РУБ.
ТМК	ВТБ	ИЮЛЬ 2009	70000000000 РУБ.
ЧТПЗ	ГАЗПРОМБАНК	ЯНВАРЬ 2009	\$11000000000
ЧТПЗ	БАНК МОСКВЫ	ЯНВАРЬ 2009	\$2000000000
ЧТПЗ	ГАЗПРОМБАНК	ОКТАБРЬ 2009	\$168000000000
«АЛРОСА»	ВТБ	АПРЕЛЬ 2009	\$1000000000
ПМХ	БАНК МОСКВЫ	ИЮЛЬ 2009	\$500000000
ПМХ	БАНК МОСКВЫ	МАРТ 2009	30000000000 РУБ.
«АМУРИМЕТАЛЛ»	ВЭБ	ИЮЛЬ 2009	50000000000 РУБ.
«ЭНЕРГОПРОМ МЕНЕДЖМЕНТ»	ЮНИКРЕДИТ БАНК	ИЮЛЬ 2009	\$200000000
КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	ГАЗПРОМБАНК	МАЙ 2009	20000000000 РУБ.

ИСТОЧНИК: ООО «ФИНАНСОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА».



Генеральный информационный партнер:
специализированный журнал
«Металлоснабжение и сбыт»

10-13 ноября 2009 г.
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



**Добро пожаловать
в гости к металлургам!**

15-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо '2009



Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66
www.metal-expo.ru

СПРОС НА ПОШЛИНУ

ОЖИВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ РЫНКЕ К КОНЦУ ГОДА НЕ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ СВЯЗАНО С ПОВЫШЕНИЕМ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ТРУБЫ, ВВОЗИМЫЕ ИЗ-ЗА РУБЕЖА: ИМПОРТ УМЕНЬШИЛСЯ, СООТВЕТСТВЕННО, ВНУТРЕННИЙ СПРОС НА ТРУБЫ ВЫРОС. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО ТАКАЯ ЗАГРАДИТЕЛЬНАЯ МЕРА ВПОЛНЕ ОПРАВДАНА, ТАК КАК ИМПОРТ МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ, КОТОРАЯ НАУЧИЛАСЬ ВЫПУСКАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ.

ЕЛЕНА ПОПОВА

РЕПЛИКИ С МЕСТ Отечественные металлургические предприятия, вкладывающиеся в модернизацию производства, хотят добиться равных рыночных условий с западными производителями, которые поставляют в Россию товар по заниженным ценам, пользуясь на родине преференциями.

В связи с этим в последние годы правительство России провело несколько антидемпинговых расследований в отношении зарубежной трубной продукции и ввело серию таможенных пошлин, оградив российских производителей от зарубежных конкурентов.

Из-за кризиса в начале года были увеличены в три-четыре раза (с 5 до 15–20%) ввозные пошлины на 46 видов стальных труб. Участники рынка полагают, что такая мера вполне оправдана, так как импорт является помехой развитию отрасли. По мнению, например, президента ОАО «Объединенная металлургическая компания» (ОМК) Владимира Маркина, российские заводы уже в состоянии производить 99% всех видов труб, выпускаемых в мире, — технологии для этого есть.

Ввод пошлин совершенно правильные действия, направленные на поддержку отечественного товаропроизводителя, тем более что заводы компании закончили очередной этап глобальной реконструкции, а в период кризиса, когда спрос резко упал, любая импортная тонна продукции — это удар по отечественным производителям, полагают в коммерческой службе ОАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК).

ОБМАН ПО-КИТАЙСКИ В октябре Минпромторг завершил антидемпинговое расследование в отношении подшипниковых труб, импортируемых из Китая. Оно было инициировано в декабре 2008 года по заявлению директора Фонда развития трубной промышленности (ФРТП) Александра Дейнеко, уполномоченного представителя российских производителей подшипниковых труб ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «Синарский трубный завод» и ОАО «Первоуральский новотрубный завод». В ходе расследования российское ведомство установило, что импорт китайских труб с 2005 по 2008 год вырос почти в семь раз — с 900 тыс. до 6200 тыс. тонн.

Основная причина такого стремительного взлета китайских производителей на российском рынке — низкие цены. В первом полугодии 2008 года тонна китайских подшипниковых труб стоила \$1300, тогда как остальной импорт находился на ценовом уровне \$1800. Российская продукция в тот же период была на 50% дороже китайской. Поэтому наши потребители выбирали более дешевые китайские трубы.

Российское правительство доказало, что китайские производители целенаправленно занижали цену на трубы, экспортируемые в Россию. В 2007 году внутри КНР 1 тонна подшипниковых труб на условиях FOB стоила \$1171 (без НДС), в Россию эти трубы продавались по \$1142 за тонну. Если учесть, что перевозка морем и страховка труб в Китае в 2007 году составляла \$126 за тонну, а транспор-

В ОКТЯБРЕ МИНПРОМТОРГ ЗАВЕРШИЛ АНТИДЕМПИНГОВОЕ РАССЛЕДОВАНИЕ В ОТНОШЕНИИ КИТАЙСКИХ ПОДШИПНИКОВЫХ ТРУБ, ИМПОРТ КОТОРЫХ В 2005–2008 ГОДАХ ВЫРОС ПОЧТИ В СЕМЬ РАЗ — С 900 ТЫС. ДО 6200 ТЫС. ТОНН. ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ТАКОГО ВЗЛЕТА — СОЗНАТЕЛЬНО ЗАНИЖАЕМЫЕ ЦЕНЫ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



РЯД ЭКСПЕРТОВ ПОЛАГАЕТ, ЧТО НЕ НУЖНО ПРОДЛЕВАТЬ СОГЛАШЕНИЕ 2005 ГОДА О КВОТАХ ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ «ИНТЕРПАЙПА» НА БЕСПОШЛИННЫЙ ВВОЗ В РОССИЮ ТРУБ, ИЗГОТОВЛЕННЫХ НА УСТАРЕВШЕМ ПРОИЗВОДСТВЕ. ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО СООТВЕТСТВУЮЩАЯ РОССИЙСКАЯ ПРОДУКЦИЯ ЛУЧШЕ

тировка по железной дороге — \$67 за тонну, то средневзвешенная экспортная цена на условиях FOB без НДС составила \$954 за тонну. Таким образом, антидемпинговая маржа исчислялась \$188 за тонну.

За весь 2007 год занижение цены китайских производителей подшипниковых труб составило почти \$4 млн. Такие действия привели к сокращению спроса на продукцию российских производителей и снижению их доходов. В период с 2005 по 2007 год производство российских подшипниковых труб снизилось на 34%, а загрузка производственных мощностей сократилась с 43% в 2005 году до 32% в 2008 году. Объемы продаж российских производителей подшипниковых труб внутри России упали почти на 40%.

При этом если объем импорта в этом сегменте труб увеличивался кратно, то экспорт за тот же период вырос всего на треть. Таким образом, Минпромторг выявил очевидный материальный ущерб, причиненный российским производителям китайской продукцией, и получил право ввести заградительную пошлину на этот вид труб.

Замдиректора департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности Минпромторга Алексей Дьяченко предложил правительству установить антидемпинговую меру сроком на пять лет в форме антидемпинговой пошлины в размере 29,4% от таможенной стоимости для всех китайских производителей и экспортеров подшипниковых труб.

АНТИДЕМПИНГОВАЯ ЗАГРУЗКА

По мнению директора по стратегическому маркетингу ТД «Уралтрубосталь» группы ЧТПЗ Сергея Алешенко, введенная в России в сентябре антидемпинговая пошлина на импортные трубы позволит увеличить значительно загрузку отечественных производственных мощностей. Металлургия в целом и трубная отрасль в частности одни-

ми из первых ощутили кризис и снижение спроса на продукцию во всех отраслях экономики. На мировых рынках процессы сокращения спроса стали развиваться с нарастающим темпом, и национальные рынки начали энергично закрывать доступ импорту. В этих условиях конкуренция на трубных рынках крайне ожесточилась. Повышение ставок импортных пошлин в России сыграло положительную роль для продаж

УСТАРЕВШАЯ МОДА Аналогичные расследования были проведены и в отношении других видов труб. В начале сентября российское промышленное ведомство начало повторное антидемпинговое разбирательство в отношении импорта труб большого диаметра (более 508 мм). С соответствующим заявлением к нему обратились ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ) и ОАО «Волжский трубопрокатный завод».

Впервые такое расследование проводилось в 2006 году, после чего правительство установило пошлину на этот вид труб в размере 8%. По данным Минпромторга, с 2006 по 2008 год импорт труб большого диаметра в Россию сократился в 8,3 раза. В декабре срок действия заградительной пошлины на трубы большого диаметра заканчивается.

Некоторые специалисты полагают, что не стоит также продлевать российско-украинское соглашение 2005 года о квотах на беспошлинный ввоз труб в РФ для предприятий «Интерпайпа», которое предусматривает увеличение поставок украинских труб с 395 тыс. тонн в год на 2% ежегодно независимо от состояния рынка. Действие соглашения истекает 31 декабря.

Дело в том, что российские предприятия активно модернизировали производство, практически ушли от использования технологий, которые существовали во времена СССР. По данным ФРТП, реализация предприятиями отрасли программ по инвестициям в новое оборудование и замену устаревших мощностей и технологий приведет к удвоению производственного потенциала трубной отрасли с 7,5 млн тонн в 2004 году до 14 млн тонн в 2012 году. Стоимость инвестпрограмм составляет \$10 млрд. При этом большая часть из них — около 60–70% — уже выполнена.

на внутреннем рынке труб. Данная мера правительства привела к суммарному сокращению импорта за девять месяцев 2009 года по отношению к аналогичному периоду в 2008 году почти на 48%, в том числе с Украины — на 40%, из Китая — на 85%. В сентябре правительство ввело на три года антидемпинговую пошлину на импортные трубы из нержавеющей стали диаметром до 426 мм с 5–15%

(в зависимости от типа труб) до 28,1%. Соответствующее антидемпинговое расследование Минпромторг начал еще в прошлом году по заявлениям ТМК и ЧТПЗ. Пошлина будет действовать в течение трех лет начиная с 30 октября. Под ее действие попали 19 видов труб для нефтегазовой промышленности, производимых на Украине, в Китае, Бразилии, Японии и странах ЕС. Потребление нержавеющей труб в первом полу-

А главный украинский производитель труб компания «Интерпайп» ничего подобного не сделала. Поэтому оставлять квоту на морально устаревшую украинскую продукцию лишено экономического смысла. Впрочем, по словам аналитика банка «КИТ Финанс» Евгения Рябкова, небольшие объемы ввоза украинских труб не делают сейчас погоды на рынке.

У российских производителей сложились примерно равные цены, рассказывает господин Рябков. «Если в сегменте нефтегазовых труб конкурируют ВМЗ (входит в ОМК), ТМК и ЧТПЗ, то у них определяющим условием конкуренции является не только цена, но и качество покрытия трубы, — поясняет эксперт. — Допустим, в сегменте труб, прокладываемых в труднодоступных условиях, большим спросом пользуется продукция ТМК — это премиум-класс, который больше никто не выпускает. У ВМЗ преимущество в покрытии — их трубы используются для подводной части «Нордстрима»».

МИНПРОМТОРГ РОСТА Однако противники заградительных мер считают, что введение пошлин не восстановит спроса. Хотя поставки из-за рубежа в прошлом году сократились на 36%, падение внутреннего спроса продолжилось. Потребление труб в 2008 году по сравнению с 2007 годом упало на 15%, в 2009-м по сравнению с 2008-м — на 30%.

Специалисты утверждают, что для поддержания рынка необходимо стимулировать российскую промышленность: создавать благоприятные условия для кредитования реального сектора, помогать госкорпорациям выполнять инвестиционные программы и реализовывать намеченные планы. В частности, речь идет о проектах «Газпрома», «Транснефти» и инвестпрограммах РЖД.

Недавно министр промышленности и торговли Виктор Христенко заявил, что российские трубные предприятия готовы полностью и в намеченные сроки обеспечить потребности второй очереди газопровода «Северный поток». Для строительства двух ниток трубопровода необходимо около 2,22 млн тонн ТБД. На первом этапе российские компании выиграли тендеры на поставку всего 280 тыс. тонн труб. Зато вторая очередь, по словам министра, должна быть отдана российским поставщикам. Для этого есть соответствующие мощности на ВМЗ, Ижорском трубном заводе (входит в группу «Северсталь»), а также на ЧТПЗ и ТМК.

По мнению директора департамента базовых отраслей промышленности Минпромторга Виктора Семенова, поставки должны осуществляться хотя бы в зависимости от долевого участия стран в проекте. Российской стороне в «Северном потоке» принадлежит 51% акций, поэтому доля отечественных производителей труб должна быть не ниже этого уровня. Соответствующие директивы будут даны представителям государства в ОАО «Газпром».

В ходе правительственного часа в Госдуме, состоявшегося в сентябре, Виктор Христенко заявил, что закупочная политика естественных монополий должна быть более прозрачной, без дискриминации российских производителей. ■

годии упало почти наполовину, и в компаниях надеются, что ограничение импорта поднимет спрос на их продукцию. Сейчас доля российских заводов на рынке нержавеющей труб составляет менее 25%, однако их производственные мощности (100 тыс. тонн в год) позволяют обеспечить весь рынок (порядка 50 тыс. тонн в год).

Записала ЕЛЕНА ПОПОВА

ИНОСТРАНЦАМ ТРУБА

УЖЕ СЕЙЧАС ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ НЕФТЯНИКИ И ГАЗОВИКИ ОСНОВНУЮ ЧАСТЬ ТРУБ ЗАКУПАЮТ В РОССИИ. НА ДОЛЮ ИНОСТРАНЦЕВ ПРИХОДИТСЯ В ОСНОВНОМ ПРОДУКЦИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ СВОЙСТВАМИ ДЛЯ СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ, А ТАКЖЕ УЧАСТИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОЕКТАХ. ВПРОЧЕМ, СЕГОДНЯ РОССИЙСКИЕ ТРУБНИКИ ПЫТАЮТСЯ ВЫТЕСНИТЬ ИХ И ОТТУДА.

КИРИЛЛ МАРТЫНОВ



КЛЮЧЕВОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ Кризис сильно ударил по российской трубной промышленности. За первые девять месяцев 2009 года производство стальных труб сократилось на 25,7% относительно соответствующего периода прошлого года и составило 4,682 млн тонн. Рост производства показал только Выксунский металлургический завод, входящий в Объединенную металлургическую компанию. Снизился выпуск практически всех видов труб, кроме насосно-компрессорных. Больше всего упало производство буровых труб — более чем на 50%.

«Снижение производства стальных труб в рассматриваемом периоде обусловлено сокращением их потребления российскими предприятиями секторов промышленности. Внутреннее потребление в январе—августе 2009 года не превысило 60,7% от уровня аналогичного периода прошлого года», — отмечается в мониторинге социально-экономического развития России, который готовит Минэкономразвития.

Ситуация начала выправляться только летом. В июне, июле и августе производство начало расти, что связано с некоторым оживлением экономики, и прежде всего с повышением инвестиционной активности нефтегазовых компаний из-за подорожавших цен на нефть: нефтегазовый сектор — ключевой потребитель продукции отечественных трубников. По оценкам Фонда развития трубной промышленности, предприятия ТЭКа потребляют около 65–70%

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТРУБ ОСНОВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СВОЕГО РАЗВИТИЯ СВЯЗЫВАЮТ С НЕФТЕГАЗОВЫМ СЕКТОРОМ. ОСВОЕНИЕ НОВЫХ РЕГИОНОВ ДОБЫЧИ ПОТРЕБУЕТ СОЗДАНИЯ ТЫСЯЧ КИЛОМЕТРОВ ТРУБОПРОВОДОВ

С НАЧАЛА ГОДА «ТРАНСНЕФТЬ» ЗАКУПИЛА У ЧЕЛЯБИНСКОГО ТРУБОПРОКАТНОГО ЗАВОДА ТРУБЫ И ИЗДЕЛИЯ ПРИМЕРНО ТЫСЯЧИ РАЗЛИЧНЫХ НАИМЕНОВАНИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА «БАЛТИЙСКОЙ ТРУБОПРОВОДНОЙ СИСТЕМЫ -2»

выпускаемой ими продукции. Кроме того, многие компании российского ТЭКа стали сознательно отказываться от покупки импорта, следуя рекомендациям правительства о поддержке отечественной промышленности. Так, например, в «Транснефти» пояснили, что сегодня не покупают импортные трубы — «такова политика компании».

Глава «Газпрома» Алексей Миллер на встрече с премьер-министром Владимиром Путиным также указывал, что «в настоящее время объем закупки трубной и материально-технической продукции российских производителей в объеме закупок «Газпрома» составляет уже 90%. Могу сказать, что мы практически полностью перешли на закупку продукции российских производителей».

Как сообщили «Ъ» в «Газпроме», в 2008 году импорт компаний труб составил всего 3,7% от общего объема закупок труб, сократившись по сравнению с 2007 годом более чем в четыре раза — со 136,6 тыс. до 33 тыс. тонн.

ПОКУПАЙ РОССИЙСКОЕ Все три крупнейших игрока на отечественном рынке труб — ОМК, группа ЧТПЗ и Трубная металлургическая компания — поставляют



Интегрированные решения для ТЭК на базе Финишного центра Группы ЧТПЗ

Подбор материалов:

- подбор материалов для сложных условий эксплуатации насосно-компрессорных, обсадных, нефтегазопроводных труб, соединительных деталей с нормированным безаварийным периодом.

Комплексные поставки:

- насосно-компрессорные трубы для проведения технологических операций на скважинах — с высадкой, ресурсными замками различных конструкций, муфтами с термодиффузионным цинковым покрытием резьбы, с нормированием спускоподъемных операций;
- насосно-компрессорные и обсадные трубы (в том числе по стандарту API 5 CT) с резьбовыми соединениями класса Premium, в том числе для добычи газа, газового конденсата и нефти с высоким газовым фактором;
- нефтегазопроводные трубы и соединительные детали с повышенной эксплуатационной надежностью;
- оборудование для компоновки скважины (насосно-компрессорные трубы, переводники, патрубки) с эквивалентной эксплуатационной надежностью.



ГРУППА ЧТПЗ
www.chtpz-sale.ru
info@chtpz.ru

Официальный дистрибьютор
ЗАО Торговый дом «Уралтрубосталь»
623112, Свердловская область,
г. Первоуральск, ул. Торговая, д. 1, стр. 2
тел. +7 (34 392) 7-60-90

Филиал в г. Челябинске
454129, г. Челябинск, ул. Машиностроителей, д. 21
тел. +7 (351) 255-61-17

Филиал в г. Москве
107078, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 48
тел. +7 (495) 775-35-55

Реклама



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

свою продукцию практически всем компаниям нефтегазового сектора. Трубы используются для реализации ключевых проектов.

При строительстве первой очереди нефтепровода «Восточная Сибирь—Тихий океан» (ВСТО) были использованы отечественные трубы. Сегодня основные закупки идут на проект БТС-2, пояснили „Ъ“ в «Транснефти», и они тоже осуществляются у российских производителей. Так, ЧТПЗ в мае уже отгрузил первую партию труб (4 тыс. тонн) диаметром 1067 мм с толщиной стенки 11 мм в адрес «Транснефти» для строительства БТС-2.

ТМК в сентябре поставила «Газпрому» первую партию — 8 тыс. тонн прямошовных (одношовных) труб диаметром 1220 мм с толщиной стенки от 17,8 до 21,2 мм с внутренним гладкостным покрытием. Трубы будут использоваться для строительства газопровода Сахалин—Хабаровск—Владивосток.

ОМК поставляет трубы диаметром 530 мм с толщиной стенки 14 мм из стали марки Х56 «Роснефти» для строительства нефтепровода с Ванкорского месторождения. За 2008 и начало 2009 года ОМК отгрузила на Ванкор около 19 тыс. тонн труб.

При этом стоит признать, что не все гладко в отношениях потребителей и производителей труб. В «Транснефти» говорят, что вынуждены контролировать у своих российских поставщиков процесс производства труб на всех этапах и были прецеденты, когда производство приходилось останавливать. Кроме того, неофициально нефтяники отмечают, что им не очень нравится рекомендация «покупать российское». В некоторых случаях приходится сталкиваться с проблемами качества и соответствия стандартам. А иногда отечественные трубы дороже импортных, но приходится переплачивать.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА Многие компании продолжают покупать иностранную трубную продукцию. Например, в «Роснефти» пояснили, что вся продукция поставляется по результатам проводимых тендеров и среди поставщиков есть и отечественные, и иностранные производители. «Главное, чтобы компания и продукция отвечали требованиям, которые выдвигаются при проведении конкурса», — сообщил представитель «Роснефти».

В нефтегазовых компаниях отмечают, что в основном закупается продукция, которая либо не производится в России, либо в случае, когда необходимо поставить большие объемы в сжатые сроки, с чем не может справиться один поставщик.

«В рамках реализации проекта „Сахалин-2“ было построено 1600 км сухопутных трубопроводов и порядка 300 км — морских. Все это трубопроводы разного диаметра — 20, 24, 48 дюймов. Трубы для газопроводов большого диаметра, рассчитанные на высокое давление, на момент начала строительства у нас не производились. Так же, как не было опыта производства труб для морских трубопроводов, — рассказывает руководитель информационного отдела компании Sakhalin Energy Иван Черняховский. — Нами была проведена очень большая работа на отечественном и зарубежном рынках: наши специалисты ездили по металлургическим заводам, тщательно готовились тендеры. Из-за того что мы размещали очень большой заказ с очень жесткими сроками поставки, одно предприятие выполнить его не могло. Поэтому для нашего проекта трубы поставлялись из Японии, Италии и России — Выксунским металлургическим заводом (ВМЗ), который поставил нам около 300 км труб».

При этом, чтобы стать поставщиком для «Сахалина-2», ВМЗ пришлось провести большую и тщательную работу по приведению оборудования и производственного процесса в соответствие с международными стандартами. Sakhalin Energy затем подписала с заводом еще один контракт

В «ТРАНСНЕФТИ» ГОВОРЯТ, ЧТО ВЫНУЖДЕНЫ КОНТРОЛИРОВАТЬ У СВОИХ РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ НА ВСЕХ ЭТАПАХ



РОССИЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ НЕ СОГЛАСНЫ С РЕШЕНИЕМ О ЗАКАЗЕ ТРУБ ДЛЯ ПЕРВОЙ НИТКИ «СЕВЕРНОГО ПОТОКА»: ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕНДЕРА ВЫКСУНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД ПОЛУЧИЛ 25% ОБЪЕМА ЗАКАЗА, А 75% ДОСТАЛИСЬ НЕМЕЦКОЙ EUROPIPE. МИНПРОМТОРГ ПОДДЕРЖАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ «РАЗВЕРНУТЬ» ПРОПОРЦИИ В НАШУ СТОРОНУ

на поставку кондукторных труб для скважин. ВМЗ стал в результате первой в России и пятой в мире компанией, выпускающей такие трубы.

И МОРЕ БУДЕТ НАШИМ Другое направление, откуда пытаются вытеснить иностранцев, — это офшорные проекты «Газпрома»: газопровод «Северный поток», Штокман, а в перспективе и газопровод «Южный поток». Недовольство отечественных производителей вызывает распределение заказа на поставку труб для первой нитки «Северного потока». По результатам тендера ВМЗ получил 25% заказа, а остальные 75% достались немецкой Europipe.

Сейчас идет тендер на поставку труб для второй нитки, и в России ведется активная борьба за то, чтобы доля российских поставщиков была значительно увеличена — как минимум, до размера российской доли в проекте (то есть примерно до 50%), а лучше развернуть пропорцию 25:75 в нашу сторону. Это требование поддержано на уровне Минпромторга России.

Впрочем, в Nord Stream обвинения в свой адрес отвергают. «Все поставщики были выбраны на основе международного тендера. При выборе мы руководствовались не страновыми, а техническими, временными и коммерческими принципами. Трубы должны соответствовать жестким международным стандартам, а компании должны иметь возможность произвести необходимый объем продукции и поставить ее в оговоренные сроки», — пояснила представитель компании Наталья Воронцова.

Она отметила, что в настоящий момент проходит тендер по поставкам труб для второй линии газопровода. Итоги его станут известны в январе следующего года.

Главный исполнительный директор АО «Штокман Деvelopмент АГ» Юрий Комаров, говоря об отборе поставщиков для проекта, также указывает на то, что не стоит руко-

водствоваться принципом «импортозамещения». «Много дискуссий о том, каким путем достигать этой цели, есть модный термин „импортозамещение“. Мы считаем, что это консервация технологической отсталости. Это не обеспечит конкурентоспособность и не позволит России двигаться вперед. Поэтому мы стремимся создать возможности сотрудничества российских подрядчиков с международными подрядчиками. Мы считаем более эффективным путем перенос в Россию современных технологий и завоевание конкурентоспособных позиций», — сказал он.

По его словам, «Штокман — это коммерческий проект, нам важно, чтобы все участники обладали необходимым опытом и знанием. У нас будут совершенно прозрачные тендерные процедуры с приоритетом для российской промышленности при условии соответствия базовым критериям». В то же время Юрий Комаров считает, что российские производители в состоянии поставить весь объем труб для проекта.

ЗАЩИТНЫЙ РЕЖИМ Российские трубки и металлурги провели за последние годы масштабную и весьма успешную атаку на своих иностранных конкурентов. Отечественный рынок был весьма привлекательным для украинских, китайских, японских и прочих производителей: национальные правительства оказывали им поддержку при экспорте, в итоге цены были привлекательными, а качество зачастую более высоким. После проведения нескольких антидемпинговых расследований были введены таможенные пошлины на несколько видов трубной продукции, в частности на трубы большого диаметра (ТБД).

Правительство недавно установило специальную пошлину в 28,1% на ввоз 19 видов труб из коррозионно-стойкой стали диаметром до 426 мм, в том числе на стальные трубы для нефте- и газопроводов.

Минпромторг сообщил о начале «повторного специального защитного расследования в отношении импорта труб большого диаметра на таможенную территорию Российской Федерации». Об этом ведомство попросило ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (входит в группу ЧТПЗ), ОАО «Выксунский металлургический завод» (входит в ОМК) и ОАО «Волжский трубный завод» (входит в ТМК). По результатам первого специального защитного

расследования в период с 21 декабря 2006 года по 21 декабря 2009 года в отношении импортных ТБД действовала пошлина в размере 8% от таможенной стоимости. Мало кто сомневается, что результатом повторного расследования станет введение новых пошлин.

Кроме того, существует инициатива о законодательном закреплении обязательства российских нефтегазовых компаний покупать не менее половины труб для своих проектов у отечественных производителей.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов объясняет инициативу трубников приближающимися тендерами на поставку ТБД для крупных проектов российских нефтегазовых компаний. Эксперт напоминает, что только потребности «Газпрома» в ТБД на 2010 год составляют 1,5 млн тонн, на 2011—2015 годы — до 3,2 млн тонн.

Аналитик ИК «Ренессанс Капитал» Борис Красноженов добавляет, что трубки начали готовиться к росту спроса заранее, вводя дополнительные мощности. Даже в текущем кризисном году заработали новые станы для производства ТБД на Волжском трубном заводе и Магнитогорском меткомбинате.

Комплекс этих мер оказался очень эффективным. По экспертным оценкам, импорт в Россию труб большого диаметра сократился в 2006—2008 годах в восемь раз. Импорт стальных труб в январе—августе 2009 года сократился до 53,6% к соответствующему периоду прошлого года и составил 391,1 тыс. тонн — примерно 8% от объемов российского производства. При этом отечественные трубки отправили на экспорт за тот же период текущего года 1,133 млн тонн труб.

ИЗБЫТОК МОЩНОСТИ То есть, во-первых, российские трубные компании быстро учатся и работают с качеством и ассортиментом продукции, уже освоен выпуск труб для морских газопроводов. Во-вторых, отдавать российский рынок иностранцам никто не собирается, тем более что он приносит немалую прибыль. По данным президента East European Gas Analysis Михаила Корчемкина, сейчас средняя стоимость тонны ТБД составляет \$1,5–1,7 тыс., поэтому текущая емкость всего российского рынка ТБД оценивается в \$2 млрд.

Алексей Миллер говорит, что «поскольку „Газпром“ имеет масштабную инвестиционную программу, объемы закупки трубной продукции составляют ежегодно миллиарды долларов». «Транснефть» только в текущем году истратит на покупку труб на БТС-2 и ВСТО около 10,5 млрд рублей.

По оценке Фонда развития трубной промышленности, с учетом планов освоения новых регионов добычи углеводородов — Восточной Сибири, Ямала — потребность в трубах составит в ближайшие 10–20 лет до 30 млн тонн бурильных, обсадных, насосно-компрессорных труб, а также труб большого диаметра для магистральных трубопроводов.

Отечественные трубные компании за последние несколько лет провели масштабные программы по модернизации производственных мощностей, получив на сегодня их избыток, поэтому иностранцам на рынке места остается совсем немного, особенно в сегментах массового производства.

Однако не стоит ожидать, что тот же «Газпром» откажется при реализации своих совместных с иностранцами проектов от приобретения зарубежных труб и оборудования. Во-первых, технологии в России пока еще во многих случаях действительно сильно отстают. Качество также не всегда стабильно. Во-вторых, зачастую совместные проекты сопровождаются гласными или негласными соглашениями о закупках у производителей стран-партнеров. В-третьих, в ряде случаев отечественные компании реально не могут в одиночку решить сложные задачи. Но приходится признать, что уже сейчас российский трубникам удается достаточно эффективно конкурировать с иностранцами. Не без помощи государства, конечно. ■

ОСНОВНЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИГРОКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТАЛЬНЫХ ТРУБ				
ПРЕДПРИЯТИЕ	ПРОИЗВОДСТВО (ТЫС. ТОНН)		ДОЛЯ НА РЫНКЕ (%)	
	2008	2009 (ЯНВАРЬ—СЕНТЯБРЬ)	2008	2009 (ЯНВАРЬ—СЕНТЯБРЬ)
ТМК	3227	1918	41	41
ОМК (ВЫКСУНСКИЙ МЗ)	1500	1150	19	24
ЧТПЗ	1509	826	19	18
«СЕВЕРСТАЛЬ» (ИЖОРСКИЙ ТЗ)	438	100	6	2
ВСЕГО	7800	4700	85	85

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТАЛЬНЫХ ТРУБ (ТЫС. Т)				
	2007	2008	2009	
			4700 (ЯНВАРЬ—СЕНТЯБРЬ)	
ПРОИЗВОДСТВО	8700	7800	380 (ЯНВАРЬ—АВГУСТ)	
ИМПОРТ	1500	950	808 (ЯНВАРЬ—АВГУСТ)	
ЭКСПОРТ	1000	1300		

ИСТОЧНИК: ФТС РФ, ЭКСПЕРТНЫЕ ДАННЫЕ.



«СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС МОЖЕТ ГОСУДАРСТВО»

ПО МНЕНИЮ АЛЕКСАНДРА ДЕЙНЕКО, ДИРЕКТОРА ФОНДА РАЗВИТИЯ ТРУБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (ФРТП), ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ПЕРИОД КРИЗИСА НЕОБХОДИМЫ: ОНИ ЗАДАЮТ ОРИЕНТИРЫ РАБОТЫ. В ОТНОШЕНИИ КОНКРЕТНЫХ СРОКОВ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ОН ОСТОРОЖНО ПОЛАГАЕТ, ЧТО СОСТОЯНИЕ ДЕЛ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ БУДЕТ ПОНЯТНО ТОЛЬКО ПОСЛЕ ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ



АЛЕКСАНДР ДЕЙНЕКО,
ДИРЕКТОР ФОНДА
РАЗВИТИЯ ТРУБНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
(ФРТП)

BUSINESS GUIDE: Одним из последствий кризиса стали взаимные неплатежи. Как с этим сегодня обстоят дела в трубной отрасли?

АЛЕКСАНДР ДЕЙНЕКО: К сожалению, революций за последний год не произошло. В прошлом году задолженность предприятий нефтегазового комплекса перед трубниками составляла 42 млрд рублей, и сейчас она лишь незначительно сократилась. Получается, что «большие» трубники кредитуют «маленькие» нефтегазовые компании, что неминуемо снижает эффективность

бизнеса первых. Имеет место кредиторская задолженность трубных компаний перед поставщиками трубной заготовки. Важно отметить, что металлурги ситуацию понимают, поэтому где-то тоже готовы мириться с рассрочкой платежей трубников за поставляемую металлопродукцию. Все-таки трубная отрасль потребляет пятую часть продукции российских металлургических компаний. Все рассуждают так: «Работать лучше, чем стоять». Поэтому стороны находятся в постоянном диалоге, вырабатываются долгосрочные договоренности, оптимизируются финансовые потоки. К счастью, в отрасль пока не вернулся бартер, и трубники будут делать все от них зависящее, чтобы этого не произошло.

BG: Можно ли уже говорить о восстановлении спроса на трубную продукцию?

А. Д.: Говоря о спросе на трубную продукцию, надо хорошо представлять себе структуру потребления: примерно две трети приходится на топливно-энергетический комплекс (ТЭК), еще четверть идет в ЖКХ и строительную отрасль, а остальное выбирают транспортное машиностроение, энергетическое машиностроение, хай-тек. За исключением ТЭКа, остальные сегменты не показывают признаков жизни. Спрос на трубы на предприятиях других отраслей упал на 40–45%, и пока предпосылки к улучшению не видно.

BG: Как, по-вашему, можно стимулировать спрос?

А. Д.: А тут ничего оригинального придумывать не нужно. Все это уже проходили в 30-х годах прошлого века в США. Стимулировать спрос может государство, вкладывая средства в развитие существующей и создание новой инфраструктуры. То есть достаточно реализовать те планы, которые были ранее заложены в энергетической стратегии, проектах строительства транспортных коридоров, нефтегазопроводов.

BG: Экспорт не стал панацеей?

А. Д.: На экспорт, конечно, поставлять выгодно. Но принимая во внимание, что сокращение спроса на металлур-

гическую продукцию охватило весь мировой рынок и зарубежные государства начали проводить активную политику защиты своих внутренних рынков от импорта, экспорт труб можно рассматривать исключительно как вспомогательный, стабилизирующий положение отрасли фактор.

ВНУТРЕННИЙ СПРОС

BG: Если спрос сейчас обеспечивают в основном нефтегазовые проекты мировых монополий, то в случае переноса сроков их строительства из-за нехватки средств нет ли риска для трубников остаться без работы?

А. Д.: Только в России общая протяженность трубопроводов составляет порядка 1 млн км. Не сложно посчитать, что при средней стойкости трубы в 35 лет, да с учетом количества магистралей по каждому из направлений, ежегодно в России в замене нуждается 3–4 тыс. км трубопроводов.

Отсюда и логика ориентации российской трубной отрасли на внутреннее потребление, в отличие, скажем, от китайцев, которые сделали упор на экспорт и теперь попали в зависимость от политики других государств.

BG: Но ведь и российские трубники зависят от политики государств, участвующих в совместных проектах вроде Nord Stream. И помимо соответствующего качества продукции наверняка требуется и политическое лобби для получения желаемой доли поставок труб для того или иного проекта?

А. Д.: Поддержка на высшем уровне оказывается. Руководство страны могло убедиться, что трубники, в отличие от ряда других отраслей промышленности, не просили денег, не покупали футбольные клубы, яхты, а вкладывали свои средства в развитие мощностей, обновление производственного потенциала. Стало быть, теперь, когда мы свою часть задачи выполнили, государству необходимо выполнить свою. Поэтому трубные компании нашли понимание в правительстве: на прошедших заседаниях самого различного уровня было принято решение рекомендовать российским нефтегазовым компаниям осуществлять закупки трубной продукции у отечественных производителей — в первую очередь для реализации крупных инвестиционных проектов российских монополий.

Если рассматривать международные проекты, то для первой нитки трубопровода Nord Stream Выксунский металлургический завод (входит в ОМК) являлся единствен-

ным российским поставщиком с долей всего 25% от общего объема поставок. К настоящему времени трубы большого диаметра необходимого качества для второй нитки этого трубопровода могут поставлять уже три российских производителя. В этой связи НО ФРТП настаивает на сохранении принципа пропорционально-долевого участия национальных компаний в проекте Nord Stream в целом (51% ОАО «Газпром»). То есть тендеры на поставку для второй очереди проекта трех четвертей труб (830 тыс. тонн) должны проводиться исключительно между российскими трубными компаниями.

КОНКУРЕНТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

BG: Насколько остро стоит проблема недобросовестной конкуренции для трубной отрасли?

А. Д.: В настоящее время на российском внутреннем рынке между собой конкурируют порядка 15–20 фирм из примерно 15 стран мира, включая российских производителей. В большинстве сегментов трубной продукции в России сохраняются равновесные цены, тем не менее некоторые иностранные трубопроизводители действительно активно используют практику неконкурентного продвижения своей продукции на российский трубный рынок. По ряду товаров наши ближайшие соседи откровенно демпингуют. В качестве примера можно привести Китай. Централизованная экономика КНР порождает множество решений, которые явно и неявно стимулируют демпинговые поставки китайских труб на экспорт. Также необходимо отметить Украину, которая в 1999 году начала так называемый эксперимент в горно-металлургическом комплексе, который закончился только в 2011 году. Государство освободило отрасль от налоговой задолженности, списало штрафы, предоставило отсрочку на десять лет по обязательным платежам, снизило железнодорожные тарифы, то есть поставило металлургическое и трубное производство в тепличные условия по сравнению с нашими предприятиями. Эти факторы позволяют украинским производителям поставлять свою экспортную продукцию по заниженным ценам в том числе и в Россию. В то же время украинские производители отстают от российских в технологическом плане. У них нет ни одной установки непрерывной разливки трубной заготовки, ни одного стана непрерывной прокатки труб. Последние 15 лет наши соседи практи-

чески не модернизировали свои производственные мощности, что неминуемо сказалось на качестве.

А мы основную часть своих программ успели завершить до кризиса. То есть приоритеты такие: сейчас закончить модернизацию производства первых переделов (выплавка стали, получение непрерывной разливки, непрерывная горячая прокатка), а уже в лучшие времена по цепочке дойти до финишной и суперфинишной обработки, которая будет востребована потребителем.

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

BG: Нужны ли трубникам какие-то меры поддержки на законодательном уровне?

А. Д.: У нас нет отдельных законов, которые касались бы трубной или какой-нибудь другой отрасли в отдельности. Законы общепромышленные, и нужны они в одинаковой степени всем отраслям. Одной из таких полезных мер мог бы стать уведомительный порядок возврата НДС, например, в пределах \$50–100 млн. То есть компании просто уведомляют, что экспортировали продукцию на такую-то сумму, и этот факт является для налоговых органов основанием не требовать от них перечисления НДС.

Мы инициируем продление действия пошлины на импортные трубы большого диаметра вне зависимости от страны-производителя. Нам это необходимо не столько для предотвращения причинения серьезного ущерба отрасли, сколько для предоставления российским трубным компаниям возможности завершить запланированные мероприятия по модернизации и адаптации отрасли.

BG: Тарифная политика устраивает трубников?

А. Д.: Тут есть как позитивные, так и негативные моменты. Например, несколько лет назад ОАО РЖД пошло навстречу трубной отрасли и снизило вагонную норму: сейчас трубники могут перевозить свою продукцию по железным дорогам вагонами ОАО РЖД при их загрузке от 20 тонн без каких-либо штрафов. Однако сама тарифная сетка устроена таким образом, что транспортировка трубы на Сахалин удорожает ее себестоимость на \$300 за каждую тонну, делая ее неконкурентоспособной в сравнении с продукцией, завозимой из Японии, Кореи, Китая, Индонезии. И эти вопросы нужно решать на макроэкономическом уровне.

BG: Как вы думаете, каково будущее трубной отрасли?

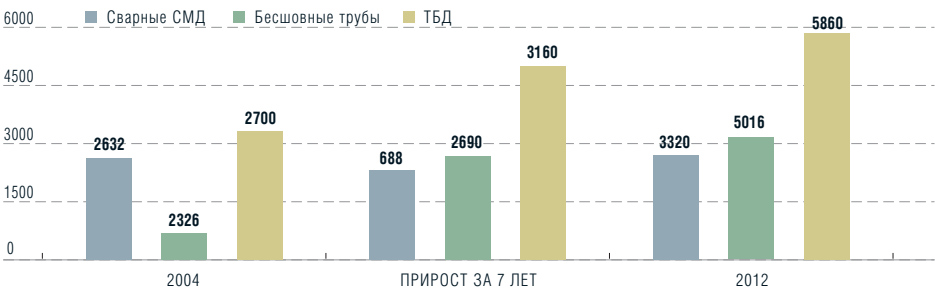
А. Д.: Полагаю, что после 2013 года объективная необходимость освоения несметных богатств Восточной Сибири и Дальнего Востока неминуемо встанет на повестку дня, определив тем самым движение всей промышленности туда же, поближе к местам потребления трубной продукции.

BG: То есть кризис, по-вашему, позади?

А. Д.: Долгоиграющие планы все-таки нужны и в кризисы, так они задают некоторые ориентиры, вектора выхода из кризиса. Что касается конкретных сроков выхода из кризиса, то я в этом отношении осторожен. Подведем в январе итоги четвертого квартала, сравним с показателями аналогичного периода 2008 года — тогда и будем рассуждать, позади ли кризис или мы все еще находимся на дне.

Беседовал ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

«ПРОЦЕСС ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЯ ИДЕТ, И ДЛЯ ТРУБНЫХ КОМПАНИЙ, СУМЕВШИХ ИЗБЕЖАТЬ ЗАЛОГА АКЦИЙ ПО ВЗЯТЫМ КРЕДИТАМ, В ОТЛИЧИЕ ОТ РЯДА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, ПРОБЛЕМЫ MARGIN-CALL ВООБЩЕ НЕ СУЩЕСТВУЕТ»



РАСШИРЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ ТРУБНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРИОД 2004–2012 ГОДОВ (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: ФРТП.



ДЕСЯТКА СТРАН—КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ В 2007 ГОДУ (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: ФРТП.

КОРРЕКЦИЯ ПРОГНОЗОВ

Десять лет назад российская трубная отрасль представляла собой набор разрозненных трубных предприятий. В 2002–2004 годах в результате консолидации девяти ведущих трубных заводов были созданы три крупнейшие российские трубные компании — ТМК, ОМК и ЧТПЗ. По объемам производства трубной продукции Россия в 2007 году (рекордный по объему произ-

водства труб — около 9 млн тонн) заняла третье место в мире, немного уступив Японии. С огромным отрывом тогда лидировал Китай, на предприятиях которого производилось два года назад около 42 млн тонн трубной продукции в год. По оценке экспертов, к 2012 году объемы производства трубной продукции в России могли бы достигнуть 14 млн тонн. Однако кризис корректирует прогнозы.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ГВОЗДЬ ЭКСПОРТНОЙ ПРОГРАММЫ

РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЕТИЗОВ УДАЛОСЬ ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРОВАТЬ ПАДЕНИЕ СПРОСА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ЗА СЧЕТ ЭКСПОРТА. НАИЛУЧШИМ ОБРАЗОМ ЭТО ПОЛУЧИЛОСЬ У ТРЕХ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ — «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗА», «ММК-МЕТИЗА» И «МЕЧЕЛА», КОТОРОМУ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ УДАЛОСЬ ДАЖЕ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПОСТАВОК МЕТИЗОВ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

ЭКОНОМИЯ НА ШИНАХ Итоги 2008 года показали относительно небольшое снижение объемов российского производства метизов — на 12% по отношению к уровню 2007 года (2,2 млн тонн) — в первую очередь за счет бурного роста в первом полугодии. Первая половина 2009 года демонстрирует гораздо большую глубину падения. По данным ассоциации «Промметиз», за шесть месяцев 2009 года производство метизов снизилось на 49% по отношению к аналогичному периоду 2008 года — с 1210,9 тыс. тонн до 613,3 тыс. тонн. Госкомстат РФ дает относительно более оптимистичную оценку — уровень падения по сравнению с первым полугодием 2008 года составил 37,8%.

Больше всего пострадал сегмент производства металлокорда, которое снизилось на 64,2%. Это неудивительно, потому что металлокорды — тросы из стальной латунированной проволоки — в основном применяются для армирования автомобильных шин. В России в первом полугодии 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года производство автомобильных шин для грузовых автомобилей составило 54,6%, шин для легковых автомобилей — 56,1%. По оценкам экспертов, по итогам 2009 года падение российского производства метизов окажется примерно таким же, как и в первом полугодии, — в пределах 40%, или 1,2–1,4 млн тонн. Заметим, что еще два года назад, в 2007-м, ассоциация «Промметиз» надеялась, что к 2010 году объем выпуска метизов в РФ приблизится к 4 млн тонн.

В отличие от большинства других стран, в России в метизной отрасли крайне высока степень консолидации. Около 80% производства продукции приходится на трех крупных производителей — группы «Северсталь» («Северсталь-метиз»), «ММК-Метиз» (Магнитогорский металлургический комбинат), «Мечел». Также по итогам 2008 года примерно по 8% долей в общем объеме выпуска метизов занимали «Евразхолдинг» (ЗМСК) и Новолипецкий металлургический комбинат («Макси-групп»).

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» Поставками продукции на внешний рынок занимаются только члены «большой тройки» — «Северсталь-метиз», «Мечел» и «ММК-Метиз». Точные данные об объемах экспорта российских метизов в последние несколько лет неизвестны. Как правило, российские экспортеры не раскрывают эту информацию, поэтому даже отраслевые ассоциации вынуждены давать по этой позиции только экспертные оценки. Оценку осложняет то, что у двух из трех ведущих российских игроков на экспортном рынке метизов есть производственные активы за рубежом (у «Мечела» — в Румынии и Литве, у «Северсталь-метиза» — в Италии, Великобритании и на Украине) и произведенные на этих предприятиях металлические изделия к экспорту не относятся, хотя продаются на внешних рынках.

В этом году все крупнейшие экспортеры — производители метизов продемонстрировали падение производства. Например, у «ММК-Метиза» за первый квартал



объем производства снизился на 65%. Как и в прошлом году, наблюдалось снижение спроса и затоваривание складов готовой продукцией; в странах дальнего зарубежья такие проблемы возникали с проволокой обычного качества, гвоздями, сварной сеткой, а в странах СНГ — с железнодорожным крепежом, калиброванной сталью, канатами, проволокой ОК и гвоздями.

У «Северсталь-метиза» по итогам полугодия 2009 года объем производства тоже показал негативную динамику. Снижение поставок продукции компании на российский рынок составило около 40%. «Самое серьезное падение наблюдается в автопроме и машиностроении, уровень падения потребления к факту 2008 года — порядка 50–60%, рост практически ни в одном из сегментов не отмечен», — констатируют представители «Северсталь-метиза». Объемы экспорта за этот период снизились почти на 50% и составили порядка 34 тыс. тонн. Наибольшие темпы падения показали поставки продуктов из низкоуглеродистой стали, прежде всего — проволоки.

Среди причин сокращения экспорта в «Северсталь-метизе» называют снижение потребления в связи с кризисом (особенно на европейских рынках, где кризис начался раньше), защитные меры национальных правительств, направленные на поддержку собственного производства. «Практически каждая страна вводит различные ограничения либо принимает меры по стимулированию собственных производителей. В качестве примера можно назвать даже Украину, которая ввела ограничения на поставку метизов из-за рубежа для поддержания собственных производителей. Это программа, аналогичная американской Buy american», — говорит гендиректор «Северсталь-метиза» Олег Ветер. Еще один важный фактор, повлиявший на формальные показатели сокращения экспорта, — перенос части европейских заказов на низкоуглеродистую проволоку с российских заводов на украинский «Днепрометиз» из-за более удобной логистики и низких издержек производ-

Сегмент рынка

Метизы — стандартизованные металлические изделия, которые изготавливаются из стальной катанки. Это может быть калиброванная сталь, проволока обычного назначения, арматурная и другие виды сетки, канаты, гвозди, каркасные изделия, крепежи, металлокорд и т. п. При том что производство метизов объединено в отдельный сегмент, динамика спроса и производства разных наимено-

ваний металлических изделий может серьезно различаться. Дело в том, что номенклатура метизов составляет сотни наименований, а применяют их в самых разных отраслях промышленности — строительстве, машиностроении.

ВОПРЕКИ ОБЩЕМИРОВОЙ ТЕНДЕНЦИИ, С НАЧАЛА ГОДА СУЩЕСТВЕННО ВЫРОСЛА ДОЛЯ ЭКСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ГРУППЫ «МЕЧЕЛА» В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ МЕТИЗОВ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГРУППЫ ССЫЛАЮТСЯ НА РАЗВИТИЕ СБЫТОВЫХ СТРУКТУР И ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

ства. Этому способствовала и реализация программы оптимизации волоочильных мощностей в «Днепрометизе».

А вот доля экспорта группы «Мечел» в общем объеме продаж этого вида продукции за первые шесть месяцев 2009 года, вопреки общемировой и российской тенденциям, выросла, причем существенно — на 12%. По данным отчета крупнейшего экспортера метизов в составе группы «Мечел» Белорецкого металлургического комбината, экспорт занимает 57%, из них в страны дальнего зарубежья — 49%, в страны СНГ — 8%. В компании говорят, что это связано с активизацией работы и развитием сбытовых структур, а также с продвижением компании на новые рынки.

ЭКСПОРТ КАПИТАЛА Наличие собственных производственных мощностей за рубежом существенно укрепляет позиции российских производителей метизов на внешних рынках. До кризиса «Северсталь» и «Мечел» приобрели в Восточной и Западной Европе металлургические предприятия, в номенклатуру продукции которых входят и металлические изделия. Эти предприятия стали плацдармом для освоения российскими компаниями рынков Восточной и Западной Европы.

Так, «Северсталь-метиз» в 2006 году за \$33 млн приобрел контроль над «Днепрометизом» и за \$30,5 млн — британскую компанию по производству метизов Carrington Wire. В 2008 году российская группа купила итальянского производителя метизов Redaelli Tesna.

Несмотря на кризис, обе российские металлургические группы продолжают на своих зарубежных заводах реализацию инвестпрограмм, рассчитанных на увеличение номенклатуры выпуска метизов и улучшение их качества. Например, «Северсталь-метиз» планирует за счет этого освоить производство гигантских канатов для нефтяного машиностроения — отрасли, в которой практически всегда сохраняется высокий спрос на метизы.

«В 2009 году продажи стандартных канатов снизились (около 25% к уровню 2008 года), продажи специальных канатов остались на том же уровне. Кризис оказал на данный сегмент незначительное влияние», — отмечают в «Северсталь-метизе». Для развития всего канатного бизнеса «Северсталь-метиза» интересны рынки Ближнего Востока, Средиземноморья, СНГ. В рамках этой программы к концу года в Италии состоится запуск производства специальных гигантских канатов для шельфовых платформ.

По словам гендиректора компании Олега Ветра, в инвестпрограмме-2009 доля инвестиций в зарубежные активы составляет более трети: «Естественно, вся программа была скорректирована с учетом рыночных реалий и финансовых возможностей. Акцент был сделан на снижение затрат, НВП и на все то, что дает очевидный и относительно быстрый эффект». В прошлом году группа предприятий «Северсталь-метиз» объявила о намерении направить на развитие ОАО «Днепрометиз» \$27,4 млн. Половина из этих средств освоена в 2009 году украинским предприятием в рамках программы оптимизации волоочильного производства, направленной на концентрацию производственных мощностей с годовым объемом производства до 210 тыс. тонн. «Благодаря реализованному инвестпроекту „Днепрометиз“ теперь не только крупнейший производитель Украины в своем ассортименте (низкоуглеродистой продукции), но и один из самых эффективных в регионе», — констатируют в «Северсталь-метизе».

То есть «акценты в инвестпрограмме-2010 сохранятся. Планы в настоящее время на рассмотрении, возможности для финансирования ключевых программ и проектов мы постараемся найти», утверждает глава «Северсталь-метиза» Олег Ветер.

Группе «Мечел» принадлежит металлургический комплекс Mechel Nemunas в Литве и четыре металлургических предприятия в Румынии — Mechel Targoviste, Mechel Campia Turzii, Ductil Steel Buzau и Otelu Rosu. Два последних предприятия в составе румынской компании Ductil Steel «Мечел» купил за \$221 млн весной прошлого года. Таким образом, у российской группы образовался в Румынии полный цикл: производство стали, заготовки для проката, прокат метизов, в частности проволоки, сетки и арматуры.

Представители группы «Мечел» отмечают, что в связи с кризисом пересмотрели инвестпрограмму. «Реализация части проектов временно отложена, при этом сокращения не коснулись приоритетных проектов группы. В части зарубежного метизного производства это завершение начатого в 2008 году строительства комплекса по производству фибры для армирования бетона на комбинате Mechel Campia Turzii. «С запуском проекта Mechel Campia Turzii станет единственным производителем этой продукции в Румынии, что создаст широкие перспективы сбыта на строительном рынке страны и за рубежом», — говорят в группе «Мечел».

У третьего крупного российского поставщика метизов на внешние рынки — «ММК-Метиза» — производствен-

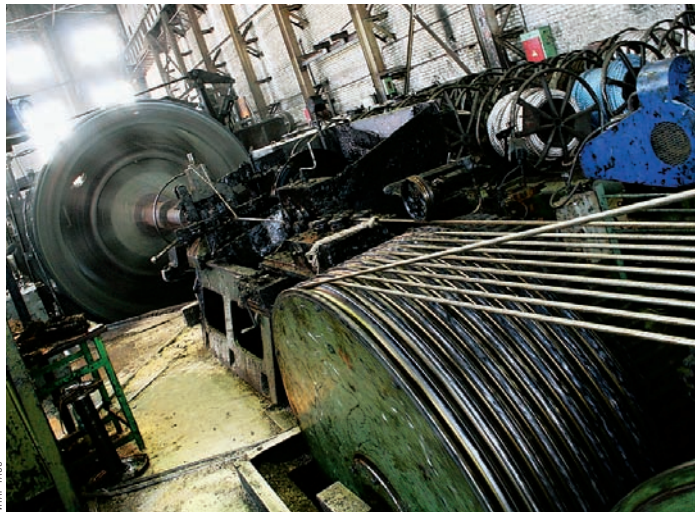


ных активов по выпуску металлических изделий за рубежом нет, компания поставляет на внешние рынки продукцию, произведенную в России. Усиление протекционистской активности стран, куда компания поставляет свою продукцию, негативно отражается на магнитогорских метизниках. Впрочем, в компании все равно вынуждены продолжать реализацию инвестпрограмм обновления и установки нового производственного оборудования на российских заводах, откуда продукция идет и на экспорт, хотя на внешние рынки метизы могут попасть не всегда.

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТА Олег Ветер рассказывает, что сейчас основным продуктом компании «Северсталь-метиз», в отношении которого устанавливались торговые ограничения при ввозе в иностранные государства, являются стальные канаты. В 2000 году для «Северсталь-метиза» Европейская комиссия установила антидемпинговую пошлину в размере 36,1%. А для других российских экспортеров канатов — 50,7%.

«При этом при расчетах нормальной стоимости канатов принимались во внимание данные не нашего предприятия, а страны сравнения, так как в то время ЕС считал РФ страной с нерыночной экономикой», — вспоминает господин Ветер. — «Северсталь-метиз» после этого первоначального расследования инициировал и принимал участие еще в двух аналогичных пересмотрах защитной меры при импорте российских канатов в ЕС в 2003–2004 и 2006–2007 годах, однако даже при обнаруженном Еврокомиссией минусовом уровне демпинга «Северсталь-метиза» в странах ЕС антидемпинговая мера осталась в силе, хотя и была снижена до 9,7%. К сожалению, Еврокомиссия не принимает во внимание, что «Северсталь-метиз» уже владеет канатным активом в ЕС и нарушать интересы европейских производителей канатов совершенно не входит в наши намерения. В любом случае «Северсталь-метиз» намерен продолжать борьбу и участвовать в новых расследованиях, добиваясь необходимого результата».

Турция, как и европейские страны, принимает меры по защите интересов национальных производителей. «25 марта 2009 года правительство Турции издало новый регламент об определении таможенной стоимости, согласно которому крепежные изделия, ввозимые в страну с миро-



ИТАР-ТАСС

вых рынков, оцениваются в размере \$3500 за тонну. На основе данного регламента таможенные тарифы и НДС уплачиваются с такой оценочной стоимости, вне зависимости от того, какая стоимость изделия заявлена в инвойсе», — говорит руководитель «Северсталь-метиза».

У «ММК-Метиза» в 2008 году наблюдались сложности с поставками низкоуглеродистой проволоки в Узбекистан, потому что правительство этой страны ввело на импорт этой продукции акцизы в размере 40%.

ПРАКТИКА ПРОДАЖ О самостоятельной сбытовой политике российских производителей метизов на внешних рынках, по свидетельству Александра Семенова из ассоциации «Росметиз», говорить не приходится. Они зависят от иностранных сбытовых компаний, посредством которых в основном продают свою продукцию. «Влиять на политику этих компаний российские заводы не могут. Да и вообще, как правило, на метизном рынке все определяет цена и качество. Это не автомобили или телевизоры. Болты, гайки, проволока, произведенные в Китае, России, Польше, очень похожи. Метизы в своей основе жестко стандартизированные изделия, основные различия изделий разных производителей минимальны», — рассуждает Александр Семенов. — Кроме того, практика продаж

ЕЩЕ ДО КРИЗИСА КОМПАНИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ» ПРИОБРЕЛА НА УКРАИНЕ, В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ИТАЛИИ КОНТРОЛЬ НАД НЕСКОЛЬКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕТИЗОВ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО УКРЕПИЛО ЕЕ ПОЗИЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

метизов через торговые компании обусловлена спецификой бизнеса во многих странах. Метизный продавец, как правило, должен поддерживать огромный ассортимент продукции на складе. Один производитель не в состоянии обеспечить такого ассортимента, для его поддержания продавец работает с несколькими производителями, которые могут являться и прямыми конкурентами».

Впрочем, российские производители метизов не всю продукцию продают через сторонних трейдеров. В группе «Мечел» говорят, что метизы, произведенные в России и на своих зарубежных предприятиях, продают централизованно через собственные сбытовые структуры Mechel Service Global и Mechel Trading AG, которые имеют 40 представительств, в том числе отделения в Казахстане, Румынии, Болгарии, Сербии, Германии и Италии. В сентябре 2008 года в состав группы «Мечел» вошел немецкий HBL Holding, который объединяет восемь сервисных и трейдинговых компаний в Германии. Подразделения HBL реализуют широкий ассортимент металлопродукции и выполняют заказы по обработке металлургических изделий в соответствии с запросами заказчика. Представительства сбытовых компаний «Мечела» работают напрямую с конечными потребителями (без посредников) и выполняют любые заказы, вне зависимости от их объемов.

Входящие в состав «Мечела» четыре румынских и один литовский металлургические комбинаты осуществляют продажи не только централизованно, через упомянутые компании, но силами собственных сбытовых структур.

В «Северсталь-метизе» отмечают, что 12% поставок продукции на экспорт поставляют непосредственно прямым потребителям, 48% продают через авторизованных дилеров, а 40% — через прочие трейдинговые компании.

С этого года «Северсталь-метиз» также развивает собственное сервисно-дистрибуционное направление в сегменте канатного бизнеса. В состав Redaelli входит сервисно-дистрибуционное подразделение «Течи» (занимается продажей канатов и обслуживанием потребителей, продает грузоподъемные механизмы и пр.) «В 2009 году продажи стандартных канатов снизились на 25%, продажи специальных канатов остались на том же уровне. Кризис на данный сегмент оказал незначительное влияние», — отмечают в «Северсталь-метизе». «Течи» уже открывает за пределами Италии сервисно-дистрибуционные центры. 1 октября открылся российский сервисный центр «Течи-Рус». Недавно начал свою работу и «Течи Стамбул» — совместное предприятие итальянской Redaelli и турецкой «Макина Тикарет», лидера в обслуживании портового кранового оборудования.

ОЗДОРОВЛЕНИЕ РЫНКА Отмечая общие важнейшие тенденции внешнего рынка металлических изделий, можно выделить несколько основных. Происходит усиление роли государств — это касается как введения различных антикризисных программ в разных секторах экономики, так и действий по защите национальных рынков. Отмечается ужесточение конкуренции и уход с рынка многих мелких и средних игроков. Таким образом, происходит оздоровление рынка. Крупные игроки усилили работу, направленную на расширение географии рынков сбыта своей продукции, в том числе рынков сбыта метизов, посредством сделок M&A и взаимовыгодного партнерства разного рода. Это может быть маркетинговое или технологическое партнерство или доступ к передовым разработкам и повышение эффективности производства.

Программы продвижения продукции стали более лояльными к клиентам, поскольку платежеспособность клиентов упала, а требования к качеству и срокам поставки продукции ужесточились. ■

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

Надежности никогда не бывает слишком много. Именно поэтому для самых сложных и ответственных участков крупнейшего европейского газопровода Nord Stream были выбраны трубы производства Объединенной металлургической компании.

ОБЪЕДИНЁННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

www.omk.ru

реклама

ПЕРЕКОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА НОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИИ ДО 2020 ГОДА — ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ. ЗАДАЧА ЭТА СВЯЗАНА С НЕОБХОДИМОСТЬЮ НАРАЩИВАТЬ МОЩНОСТИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИПРОЕКТОВ ВНУТРИ СТРАНЫ, А ТАКЖЕ ДЛЯ УСПЕШНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ. НО ПОКА ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ (МАШИНОСТРОЕНИЕ, СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР) ПЕРЕЖИВАЮТ КРИЗИС, ПРОБЛЕМОЙ МОГУТ СТАТЬ ИЗБЫТОЧНЫЕ МОЩНОСТИ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

РАБОТА НА ИЗНОС Уровень технического оснащения металлургии эксперты оценивают как удовлетворительный. По мнению Дмитрия Баранова, ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент», износ основных фондов составляет 40–45%. «Хотя называются разные оценки — от 30 до 70%, думаю, что истина где-то посередине. Если бы он был меньше, то тогда у металлургов не было бы различных программ модернизации, а если бы он был больше, то тогда они не смогли бы не только удовлетворять потребности внутренних заказчиков, но и поставлять свою продукцию на экспорт и быть конкурентоспособными на мировом рынке».

Станислав Фоменко, заместитель начальника отдела анализа рынка акций ИК «Велес Капитал», указывает на то, что дать оценку общему уровню технологического оснащения в отрасли достаточно трудно — он варьируется от комбината к комбинату: «В целом, если смотреть на цифры отчетности компаний, накопленный износ основных средств составляет ориентировочно около 50% их первоначальной стоимости».

Аналогичную оценку дает Михаил Шнайдерман, руководитель центра отраслевых решений для предприятий металлургии компании IBS: «Советская технологическая база позволила нашим металлургам сравнительно благополучно пережить 1990-е годы, однако на рубеже веков износ основных фондов превысил 65%, а доля оборудования со сроком службы свыше 20 лет составила более 80%. В нынешний кризис флагманские предприятия отрасли вошли с показателем износа 50%, что весьма прилично даже на фоне развитых стран. Изменения к лучшему стали возможны благодаря усилиям по модернизации и техническому перевооружению производств. Эти усилия предпринимались, как правило, после приватизации компаний и основывались на стремлении новых собственников добиться большей эффективности бизнеса».

Еще в 2007 году в правительстве была утверждена стратегия развития металлургической промышленности РФ до 2015 года. Приоритетными задачами стратегии стали удовлетворение растущего спроса на металлопродукцию на внутренних и внешних рынках «на основе ускоренного инновационного обновления отрасли, повышение ее экономической эффективности, экологической безопасности, энерго- и ресурсосбережения, конкурентоспособности продукции, импортозамещения и сырьевого обеспечения». Был разработан план реализации основных мероприятий и перечень ключевых инвестиционных проектов.

СТРАТЕГИЯ-2020 В результате кризиса под вопросом оказались многие индикаторы стратегии, рассчитанные на более благоприятную рыночную конъюнктуру, а также сроки реализации проектов. В итоге уже в декабре прошлого года был представлен скорректированный проект стратегии — на период до 2020 года. Сегодня проект до сих пор находится в стадии доработки. Содержание его, впрочем, известно.

Как и в предыдущей редакции, в проекте стратегии до 2020 года рассмотрены три сценария развития отечественной металлургии: инерционный, энергосырьевой и инновационный.

ПО ДАННЫМ МИНПРОМТОРГА НА КОНЕЦ ПРОШЛОГО ГОДА, ДОЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ВВП СТРАНЫ СОСТАВИЛА 5%, В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ — 18%, В ЭКСПОРТЕ — 14%, А ОБЪЕМ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ВО ВСЕ УРОВНИ БЮДЖЕТА — ПОРЯДКА 5%



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Первый вариант предусматривает сокращение масштабных инвестпроектов, в том числе с участием государства, снижение технологической конкурентоспособности обрабатывающих производств и стагнацию в ТЭКе. Для металлургии это означает, что существующая структура отрасли в целом сохранится, а рост внутреннего спроса будет происходить за счет увеличения объемов выпуска сортового проката и заготовок. Прирост мощностей будет происходить благодаря модернизации и реконструкции действующих объектов.

Второй сценарий опирается на более полное использование конкурентных преимуществ российской энергетики и предполагает наращивание импорта сырья, повышение глубины его переработки, улучшение транспортной инфраструктуры. При таком раскладе металлургия сможет нарастить производство за счет строительства новых и реконструкции существующих предприятий, совершенствования производства. Однако в структуре производства и экспорта сохранится значительная доля продукции с невысокой добавленной стоимостью.

Третий сценарий предполагает прорыв в развитии высоко- и среднетехнологичных производств. Он основан не только на использовании энергосырьевых преимуществ российской экономики, но и на развитии наукоемкого сектора и превращении инноваций в главный фактор экономического роста. Ожидается, что основные его преимущества проявятся после 2015–2018 годов. Реализация этого сценария для металлургии означает опережающий рост внутреннего спроса на продукцию с высокой добавленной стоимостью, что, в свою очередь, будет способствовать развитию новых технологий и производству высокотехнологичной продукции.

План реализации стратегии разбит на три этапа — 2009–2011, 2012–2015 и 2016–2020 годы — в соответствии с разработанным Минэкономразвития проектом развития экономики до 2020 года. Кроме того, в проекте стратегии по металлургии учтены положения других отраслевых стратегий — машиностроения, судо- и авиастроения, энергетики и пр. В отличие от первоначальной стратегии, в новой редакции также прописан комплекс антикризисных мер. Прог-

нозные показатели первых двух периодов уменьшены с учетом кризисных факторов: сокращения внутреннего спроса со стороны металлопотребляющих отраслей (строительство, машиностроение, автомобилестроение), замораживания крупных инвестиционных проектов, падения физических объемов экспорта, особенно в важных для России странах Ближнего Востока и Северной Африки, и мощной экспансии китайских производителей.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ОЖИДАНИЙ Впрочем, и при отсутствии общей стратегии за последние десять лет силами самих компаний в металлургической отрасли была реализована целая серия программ по внедрению новейших технологий, направленных на повышение качества продукции, углубление переработки, повышение энергоэффективности, снижение производственной нагрузки на окружающую среду. Оценивая затраты на модернизацию, Олег Петропавловский, аналитик ФГ БКС по металлургии, называет следующие цифры: «В целом с 2004 по 2008 год вложения крупнейших металлургических холдингов в свои основные средства, в том числе в зарубежные дочерние предприятия, превысили \$32,7 млрд».

Но уже осенью прошлого года компании столкнулись с трудностями в финансировании развития запланированных проектов, многие из которых были прописаны еще в приложении к стратегии до 2015 года. Как отмечает господин Петропавловский, в текущем году компании практически полностью отменили программы по модернизации и финансировали поддержание текущей деятельности и завершение проектов, находящихся на конечной стадии: «Однако уже к концу 2009 года многие начинают возвращаться к намеченным планам, чему способствовала стабилизация потребления металлопродукции и рост цен на нее. А в 2010 году большинство холдингов намерено вернуть часть проектов по модернизации в свои программы развития — правда, об их расширении до докризисного уровня пока речи не идет».

В целом эксперты сходятся во мнении, что среди российских компаний, обладающих наиболее современными производственными мощностями, выделяются НЛМК, ММК, «Северсталь» и «Мечел».

ИЗБЫТОК МОЩНОСТИ С 2000 года в НЛМК действует программа технического перевооружения по трем основным направлениям — обновление основных средств производства и развитие комбината (90% инвестиций), капитальные вложения в безопасность и стабильность работы цехов и развитие информационных систем. За последние десять лет общий объем инвестиций компании в модернизацию производства составил \$6 млрд. Во всех видах производства были реализованы проекты по реконструкции, модернизации или строительству новых мощностей. В производстве холодного проката с покрытиями в октябре введен в строй четвертый агрегат непрерывного горячего цинкования, что позволило НЛМК не только увеличить мощности по производству оцинкованного проката на 300 тыс. тонн, но и производить такие сорта оцинкованного проката, которые ранее поставлялись в Россию из-за рубежа. Наиболее крупной технологической разработкой последних лет в производстве НЛМК стала технология производства стали с долей массы серы 0,003% и менее, что позволяет выполнять заказы с большей добавленной стоимостью. Другой инновацией стала ресурсосберегающая технология производства автолистовой низкоуглеродистой стали. В 2011 году планируется ввести в строй новую доменную печь №7 мощностью 3,4 млн тонн чугуна, которая станет самой крупной из построенных в постсоветский период.

Как отмечают представители НЛМК, экономический кризис скорректировал сроки реализации проектов программы технического перевооружения и развития, однако работа над приоритетными проектами продолжается. Всего из 109 объектов, включенных во второй этап программы, который охватывает период с 2007 по 2009 год, на сегодняшний день пущено уже 37, а 40 объектов находятся в стадии реализации.

В «Мечеле» была принята четырехлетняя инвестиционная программа (2009–2012 годы), согласно которой на капитальные инвестиционные проекты будет потрачено около \$2,9 млрд, из которых на проекты, связанные с повышением эффективности деятельности металлургических предприятий группы, — около \$1,2 млрд. В связи с кризисом реализация большинства инвестицион-



ДО 2012 ГОДА ПРОДЛИТСЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ РЕЛЬСОВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА НИЖНЕТАГИЛЬСКОМ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ КОМБИНАТЕ (ВХОДИТ В СОСТАВ «ЕВРАЗ-ГРУПП»). РАСЧЕТ НА БУДУЩЕЕ — ЗАКАЗЫ РЖД



РИА НОВОСТИ

ных программ была временно приостановлена, однако в компании определен ряд приоритетных проектов, работа над которыми продолжается.

Так, продолжается коренная реконструкция сталеплавильного производства и модернизация прокатных мощностей на заводе «Ижсталь», выпускающем стали специального назначения. Завод переводится на выплавку стали в электропечах. В прокатном производстве завода планируется модернизировать мелкосортно-проволочный стан-250.

Одним из наиболее перспективных проектов компании является строительство рельсобалочного стана с широким размерным и марочным профилем на ОАО ЧМК, который позволит производить фасонный прокат. Планируемая дата запуска — конец 2011 — начало 2012 года. Общая стоимость проекта — более \$700 млн. Главной продукцией стана будут высококачественные железнодорожные рельсы длиной до 100 м. Их особенностью также станет технологическая заточка под климатические условия России и соответствие требованиям к качеству ОАО РЖД, которое выступило основным заказчиком продукции. Согласно подписанному договору, до 2030 года для нужд ОАО РЖД будет производиться до 400 тыс. тонн рельсов в год.

Для совершенствования производства марок сталей ответственного назначения, на которых специализируется «Мечел», компания создала рабочую группу с госкорпорацией «Роснано». В задачи группы входит внедрение на предприятиях «Мечела» российских разработок в области нанотехнологий, а также выработка мер для стимулирования спроса на продукцию, которую будет выпускать «Мечел» с использованием нанотехнологий.

РОССИЙСКИЕ НОУ-ХАУ На предприятиях других лидеров отрасли — «Северстали» и ММК — также реализованы крупнейшие инвестиционные проекты. Так, в июле ММК завершил строительство стана «5000» по производству заготовки для труб большого диаметра. «В настоящее время ведется комплекс работ по освоению технологии и выводу стана на заявленную мощность», — поясняют в компании. — Второй успешно реализованный проект нынешнего года — это запуск агрегата полимерных покрытий №2, продукция которого уникальна по ряду потребительских свойств. В этом смысле программа модернизации ММК отвечает спросу внутреннего рынка на дефицитные виды продукции».

ФАКТОРАМИ РОСТА ВНУТРЕННЕГО СПРОСА В ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА МОГУТ СТАТЬ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ УТВЕРЖДЕННЫХ ОТРАСЛЕВЫХ СТРАТЕГИЙ, РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ (АТЭС-2012, СОЧИ-2014, НАЦПРОЕКТЫ, РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ) И РАЗВИТИЕ ВПК



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Также, согласно инвестпрограмме, следующим значимым проектом ММК является строительство стана «2000» холодной прокатки для производства автомобильного листа. «Он будет производить продукцию, которая по своим технологическим показателям не имеет аналогов в России», — уверяют в ММК. При улучшении рыночной ситуации компания намерена возобновить работы по другим ранее заявленным объектам.

Капитальные вложения в «Северстали» за 2006–2008 годы составили 47,5 млрд рублей. «Практически все реконструкции, которые проводились и проводятся на производстве, включают мероприятия, направленные на снижение потребления энергоресурсов», — поясняет представитель «Северстали». — Старое оборудование мы заменяем на новое, с более высоким КПД. Кроме того, комбинату большой эффект дает использование вторичных ресурсов».

В рамках реализации инвестпроектов, предусмотренных металлургической стратегией, реконструкция началась и на предприятиях ОМК. В 2007 году на Выксунском металлургическом заводе стартовало строительство сталелитейного комплекса стана «5000» стоимостью около \$1 млрд, а в прошлом году на Чусовском МЗ началась реконструкция доменной печи №2 для увеличения ее мощности до 1 млн тонн в год (инвестиции в проект составят 2 млрд рублей).

До 2012 года продлится реконструкция рельсового производства на Нижнетагильском и Новокузнецком меткомбинатах, входящих в «Евраз-групп». Объем инвестиций — 25 млрд рублей. На 2008–2011 годы запланировано строи-

тельство кислородно-конвертерного цеха и установка МНЛЗ №3 на предприятии ОАО «Уральская сталь» (УК «Металлоинвест»). Стоимость проекта — 41,4 млрд рублей.

Все перечисленные проекты, реализованные и планируемые, были нацелены на удовлетворение предполагаемого роста спроса со стороны металлопотребляющих отраслей — машиностроения (включая ОПК), топливно-энергетического и строительного комплексов. Именно их состоянием определяется емкость внутреннего металлургического рынка. По прогнозам Минпромторга, прирост объемов производства готового проката в 2020 году составит 12–20% (72–80 млн тонн) по сравнению с 2007 годом. Однако в связи с кризисом рынка машиностроения и строительного комплекса заметно сжались и пока не подают реальных признаков восстановления. В связи с этим возникает резонный вопрос: кому тогда адресованы растущие объемы металлопродукции? Эксперты указывают на опасность избытка металлургических мощностей.

ФАКТОРЫ РОСТА Безусловно, одним из ключевых заказчиков останется ТЭК. «Цены на нефть будут и дальше оказывать давление на топливно-энергетический сектор. Так как этот сектор является одной из важнейших отраслей экономики России, сталелитейная промышленность будет продолжать испытывать потребность в поставках для ТЭКа», — отмечает Джон Кэмпбелл, партнер, руководитель практики по оказанию услуг компаниям металлургической и горнодобывающей отраслей PricewaterhouseCoopers в России.

ЭКОНОМИЯ НА КОМАНДИРОВОЧНЫХ

Выставочный бизнес не только один из самых закрытых и сложных, но одновременно и очень показательный. Профильные выставки дают отчетливое представление не только о состоянии отрасли, но и о положении на рынке отдельных компаний. О кризисе и перспективах развития металлургической отрасли с председателем оргкомитета выставки «Металл-Экспо», президентом Российского союза поставщиков металлопродукции АЛЕКСАНДРОМ РОМАНОВЫМ беседует корреспондент BG.

BUSINESS GUIDE: В чем, собственно, выгода от участия в таких выставках? Как они способствуют развитию бизнеса, например, в кризис?

АЛЕКСАНДР РОМАНОВ: Если взять нашу выставку, то сейчас ее посещает более полутысячи первых руководителей металлургических и металлосервисных компаний. Многие реально работают в течение этих трех-четырёх дней, у них весь день расписан по графику. Это очень загруженные специалисты, им сложно оторваться от своих дел. А на выставке они видят все: кто конкуренты, что предлагает рынок. У нас представлен весь спектр черных и цветных металлов, оборудования, технологий, вспомогательных материалов, как для металлургической промышленности, так и для металлообработки. На выставке устанавливаются связи, проводятся переговоры, заключаются контракты. Вообще, наша выставка во многом катализировала процесс консолидации в отечественной металлургии. В кризис это дополнительный колоссальный плюс: в одном месте в одно время можно встретить всех нужных людей и сэкономить на командировочных.

BG: Кризис повлиял на ваш бизнес?

А. Р.: Конечно. В этом году у нас заявлено 500 участников, в прошлом году их было 700. В этом году мы ждем порядка 20 тыс. посетителей, в прошлом их было 25 тыс., а за год до этого — 32 тыс. В этом году мы позиционируем «Металл-



В нефтегазовой промышленности трубы используются в основном для бурения, строительства и эксплуатации скважин, монтажа коммуникаций и строительства магистральных и вспомогательных трубопроводов. И порядка трети всех стальных труб используется в строительстве трубопроводов.

Развитие российского ТЭКа на перспективу до 2020 года предусматривает освоение месторождений Восточной и Западной Сибири, Дальнего Востока, Сахалина, шельфов арктических и дальневосточных морей. Общая протяженность намеченных к строительству газопроводов составляет 16 тыс. км, нефтепроводов — 9,6 тыс. км. Причем практически все из них ориентированы на создание системы экспорта углеводородов. Среди наиболее значимых газовых проектов — «Северный поток» (протяженность одной нитки — 2130 км), Бованенково—Ухта (1300 км), «Голубой поток» (400 км), Хабаровск—Владивосток (850 км), «Алтай» (2700 км) и пр. Нефтепроводы: Восточная Сибирь—Тихий океан (две очереди: Тайшет—Сковородино и Сковородино—Козьмино, 4761 км), БТС-2 (1157 км), Ванкор—Пурпе (543 км), Бургаз—Александрополис (287 км) и пр.

По мнению экспертов, эти проекты не будут заморожены или приостановлены. Соответственно, будут подтверждены соответствующие запросы к металлургии. Хотя снижение инвестиций в ТЭК в 2009 году может составить до 20%, что приведет к соответствующему сокращению объемов бурения, планы по строительству трубопроводов не будут корректироваться. Дело в том, что ресурсы замороженных месторождений можно будет использовать сразу при улучшении экономической конъюнктуры, а нефтегазотранспортную систему быстро создать не удастся. Другими факторами, удовлетворяющими рост внутреннего спроса в период до 2020 года, по мнению экспертов, могут стать: реализация проектов утвержденных отраслевых стратегий (железнодорожная, энергетическая), развитие инфраструктурных проектов (АТЭС-2012, Сочи-2014, нацпроекты, реформирование ЖКХ) и развитие оборонно-промышленного комплекса.

Однако, по мнению Джона Кэмпбелла, в перспективе из-за проблемы избыточных мощностей сталелитейная же промышленность будет ориентироваться на экспортный рынок. Он отмечает, что в ближайшем будущем некоторые компании будут и дальше испытывать необходимость в государственной поддержке в форме кредитов и займов: «Это будет наблюдаться до тех пор, пока рынок капитала не откроет российским компаниям доступ к финансированию. Такая тенденция уже отмечается, но процесс только начинается».

Олег Петропавловский необходимой мерой господдержки для металлургов считает стимулирование внутреннего спроса на металл: «Государство должно оказать помощь в первую очередь потребителям металлопродукции, чтобы снизить зависимость металлургов от экспорта и увеличить привлекательность внутреннего рынка». А Дмитрий Баранов отмечает, что в долгосрочной перспективе господдержка отрасли вряд ли нужна, но помощи от государства в деле защиты внутреннего рынка или в работе на зарубежных рынках металлургии вполне ожидать. ■

Экспо» как форум для обсуждения посткризисного взаимодействия, восстановления разрушенных связей и приобретения новых.

BG: Сократилось ли число иностранных участников?

А. Р.: Да, но не только в связи с кризисом, но и по причине общего снижения инвестиционной привлекательности России. Иностранные участники выставки — это в основном производители оборудования для производства продукции высоких переделов и для металлообработки. Сегодня в российской металлургической промышленности сокращено количество инвестпроектов, значит, ниже спрос на оборудование. А исторически сложилось, что львиную долю его объема составляют как раз зарубежные поставки.

BG: То есть «Металл-Экспо 2009» будет выглядеть бледно на фоне предыдущих выставок?

А. Р.: Не думаю. Во-первых, практическую пользу выставки никто не отменял — это все тот же широкий выбор металлопродукции, оборудования и пр., новые контакты, перспективное сотрудничество. Во-вторых, каждый посетитель сможет увидеть и оценить посткризисный ландшафт металлургического бизнеса в России: какие компании ушли или уходят с рынка, какие остаются, кто будет драйвером роста. В-третьих, у нас планируется большая деловая программа, которая включает в себя несколько десятков научно-технических и бизнес-конференций, семинаров, круглых столов, презентаций и т. д. Выступят порядка 400 человек, а всего в деловой части задействовано порядка 3 тыс. Кроме того, на «Металл-Экспо» пройдет заседание координационного совета металлургической промышленности при Минпромторговли, на котором будут рассматриваться инвестиционные проекты и перспективы посткризисного развития отрасли. В любом случае «Металл-Экспо» остается ключевым мероприятием отечественной металлургической промышленности.

Беседовала **ОЛЬГА ХВОСТУНОВА**

ГАЗ-ТОРМОЗ

МЕТАЛЛУРГИ СТОЛКНУЛИСЬ С МАССОВЫМИ НЕПЛАТЕЖАМИ СО СТОРОНЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОПРОМА. НЕСМОТЯ НА СУДЕБНЫЕ ИСКИ К АВТОЗАВОДАМ И УГРОЗЫ ОБАНКРОТИТЬ, РЕАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АВТОПРОМ У МЕТАЛЛУРГОВ НЕТ. ВОПЕРВЫХ, НА АВТОПРОМ ПРИХОДИТСЯ НЕ БОЛЕЕ 5% СБЫТА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ, ВО-ВТОРЫХ, ГОСУДАРСТВО НЕ ПОЗВОЛИТ ОБАНКРОТИТЬ АВТОВАЗ ИЛИ ГАЗ.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

АВТОДОЛГ За последний год одним из основных неплательщиков для металлургии стал автопром — долги меткомбинатам с осени 2008 года накопили буквально все российские автозаводы: АвтоВАЗ, ГАЗ, КамАЗ, УАЗ, «Ижавто» и другие.

В ноябре Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) сообщил, например, что просроченная задолженность автопрома растет даже быстрее, чем у основного потребителя стали в России строительной индустрии: автопром увеличил дебиторку сразу в десять раз, тогда как строители — только в пять. Отношения металлургов и автопроизводителей, которые еще до кризиса были далеко не дружескими (автопром все время обвинял металлургов в повышении цен на сталь), испортились еще больше.

Прошел год с начала этой конфронтации, но долг предприятий автопрома перед металлургами до сих пор не погашен. Точный его размер ни одна из сторон не раскрывает, а опрошенные ВГ аналитики оценить его не берутся: стороны не расписывают в своих отчетностях достаточно подробно структуру дебиторских и кредиторских задолженностей достаточно подробно. Поэтому информация как о размере долга, так и о том, насколько металлургии способны влиять на автопром, появляется только тогда, когда дело доходит либо до публичных перепалок, либо до судебных разбирательств. И судя по тому, как развивались события, пока перевес на стороне должников.

ФОРМУЛА ЦЕНЫ Пожалуй, самые трудные отношения с металлургами сложились у группы ГАЗ Олега Дерипаски. Во всяком случае, именно с группы ГАЗ началась публичная конфронтация металлургов с предприятиями автопрома, и именно эта конфронтация проходила наиболее бурно.

В ноябре 2008 года Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) остановил отгрузку стального листа группе ГАЗ за долги — их точная сумма не называлась, но судя по тому, что ММК остановил поставки только группе ГАЗ, она была самым злостным неплательщиком. Общий долг автопрома перед ММК оценивался в 3 млрд рублей.

Всего за две недели до того, как ММК остановил поставки, группа ГАЗ в довольно жесткой форме известила всех поставщиков, что денег на расчеты с ними у нее нет, долги будут погашены в лучшем случае к лету 2009 года. Если кто-то из поставщиков захочет воздействовать на ГАЗ «экстремистскими действиями», например той же остановкой поставок, это все равно ни к чему не приведет. ММК решил это проверить. После остановки поставок стороны начали переговоры.

Переговорная позиция у ММК была гораздо сильнее, чем у ГАЗа: группа не способна производить автомобили без металла, а вот у ММК доля автопрома в общем объеме поставок на внутренний рынок не превышала 5–6% (оценка ИФК «Метрополь»). Но несмотря на это, ММК так и не смог добиться от группы ГАЗ возврата долга. Аналитики объясняли, что с группы ГАЗ было просто невозможно что-то требовать в тот момент — денег все равно не было. Поэтому с самого начала переговоры велись не столько о том, как погасить долг, рассказывают собеседники ВГ,

ОБАНКРОТИТЬ КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВРОДЕ ГОРЬКОВСКОГО АВТОЗАВОДА ИЛИ АВТОВАЗА ГОСУДАРСТВО НЕ ДАСТ. ПОЭТОМУ АВТОПРОМ МОЖЕТ НАКАПЛИВАТЬ ДОЛГИ ПЕРЕД МЕТАЛЛУРГАМИ — СПОРЫ НАВЕРНЯКА БУДУТ УРЕГУЛИРОВАНЫ

знакомые с их ходом, сколько о том, чтобы пересмотреть формулу цены накупаемый группой металл.

Как только проблемы с ММК удалось уладить, в борьбу с группой ГАЗ вступил еще один меткомбинат — НЛМК. В марте на одной из пресс-конференций владелец НЛМК Владимир Лисин сказал, что «группу ГАЗ придется банкротить». Он обосновал это тем, что она отказывается погасить долг перед его комбинатом на сумму 1,2 млрд рублей. Это заявление подействовало на группу ГАЗ как красная тряпка: позиция господина Лисина была названа «неконструктивной», несмотря на то что своих поставок ГАЗу НЛМК не останавливал. А поскольку переговоры результатов не принесли, НЛМК начал подавать к группе ГАЗ судебные иски. На фоне прежних заявлений о готовности банкротить ГАЗ этот ход выглядел едва ли не внушительнее остановки поставок.

Постепенно к группе ГАЗ подали судебные иски все металлургии, которым группа задолжала за металл: ММК, Кировский ОЦМ и «Ижсталь», Челябинский меткомбинат (входит в группу «Мечел») и завод «Эстар». Общая сумма претензий металлургов к группе превышала 3,3 млрд рублей, из которых более чем по 1 млрд приходилось на ММК и НЛМК (данные судебных исков).

УГРОЗА ФАРСА В мае металлургии как будто бы одержали первую победу: нижегородский арбитраж удовлетворил иск ММК к группе ГАЗ. Однако денег в ГАЗе на тот момент больше не стало, поэтому, как отмечали в юридической фирме Lidings, надеяться на то, что ГАЗ начнет возвращать деньги по решению арбитража, не стоило. Запустить процедуру банкротства ГАЗа металлургам тоже было бессмысленно — она тем более растянула бы возможный возврат долга «на многие месяцы», поясняет партнер Lidings Андрей Зеленин.

К лету стало понятно, что государство не допустит банкротства ГАЗа, иначе комиссия Игоря Шувалова не занималась бы проблемами группы так долго, сказал замдиректора юридической фирмы «Яковлев и партнеры» Ольга Лазарева. Все это означало, что, несмотря на решение суда, рычагов влияния на группу ГАЗ у металлургов не было.

Осознав свое неоспоримое преимущество, в группе ГАЗ начали рассматривать контакты с металлургами как второстепенную задачу, отметил Михаил Пак из ИК «Атон». Главной темой для ГАЗа стала реструктуризация долга перед банками на 40 млрд рублей, обслуживание которого обходилось группе примерно в 500 млн рублей в месяц (данные самой группы), то есть за два месяца таких неплатежей можно было накопить долг, сопоставимый со всем долгом перед НЛМК или ММК.

В итоге судебные процессы, инициированные металлургами и изначально воспринимавшиеся как угроза реальному банкротству группы ГАЗ, превратились в фарс. В НЛМК, например, ВГ заявили, что группа ГАЗ не только откровенно затягивает переговоры, но «подрывает принципы добросовестного ведения бизнеса».

Долг перед НЛМК как был на уровне 1 млрд рублей, таким и остался (перед ММК задолженность снижена, но все равно также не погашена), и это лишнее свидетельство того, что повлиять на ситуацию металлургии никак не могут, говорит господин Пак.

КРУПНЕЙШИЙ ДОЛЖНИК Самым же крупным должником металлургов среди автопроизводителей является АвтоВАЗ. Размер его долга перед металлургами не раскрывается — известна лишь общая задолженность АвтоВАЗа перед всеми поставщиками (к концу года она будет на уровне 10 млрд рублей).



РОМАН ЯГОВИЦКИЙ

СУДЕБНЫЕ ПРОЦЕССЫ, ИНИЦИИРОВАННЫЕ МЕТАЛЛУРГАМИ И ИЗНАЧАЛЬНО ВОСПРИНИМАВШИЕСЯ КАК УГРОЗА РЕАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ГРУППЫ ГАЗ, ПРЕВРАТИЛИСЬ В ФАРС. В НЛМК, НАПРИМЕР, ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО ГРУППА ГАЗ НЕ ТОЛЬКО ОТКРОВЕННО ЗАТЯГИВАЕТ ПЕРЕГОВОРЫ, НО И «ПОДРЫВАЕТ ПРИНЦИПЫ ДОБРОСОВЕСТНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА»

Такой большой долг АвтоВАЗа неудивителен: как самый крупный производитель автомобилей в России, он потребляет металла больше, чем другие. По данным Кирилла Чуйко из UBS, в августе (более свежих данных не публиковалось) АвтоВАЗ закупил 13,7 тыс. тонн листовой стали, тогда как, например, КамАЗ — 6,9 тыс. тонн, Горьковский автозавод — 5 тыс. тонн, Ульяновский автозавод — 3,2 тыс. тонн.

Но несмотря на то что АвтоВАЗ самый крупный должник, у металлургов он не на самом плохом счету. В «Северстали», например, ВГ отказались раскрывать, сколько именно комбинату задолжали предприятия автопрома, но особо подчеркнули, что «наиболее добросовестным подходом» к погашению долга отличается АвтоВАЗ.

Лишь НЛМК подал иск к АвтоВАЗу с требованием вернуть 1,5 млрд рублей долга за поставленный металл — это было, пожалуй, единственное жесткое требование металлургов в отношении завода. НЛМК не устраивало то, что вместо «живых» денег АвтоВАЗ предлагает в качестве оплаты векселя.

Однако стоило судебному процессу с НЛМК начаться, как АвтоВАЗ, который как раз тогда получил госфинансирование, сразу же начал гасить деньгами задолженность перед комбинатом. И к сентябрю претензий к АвтоВАЗу как плательщику у комбината практически не осталось, подчеркивает господин Лукашевич.

МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ Другие российские автопроизводители, например КамАЗ и ОАО «Соллерс» (контролирует Ульяновский автозавод), в крупных конфликтах с металлургами замечены не были. Впрочем, у КамАЗа было довольно серьезное противостояние с металлургическим холдингом «Эстар», однако стороны давали разные оценки суммы задолженности. «Эстар» говорил, что завод должен ему не менее 2 млрд рублей, КамАЗ опроверг это, и сумма претензий была снижена на порядок — до 293 млн рублей. Эти деньги КамАЗ начал гасить. В «Соллерсе» признают, что накопили долги за металл перед ММК и «Мечелом», но эти задолженности урегулированы, по ним подписаны либо мировые соглашения, либо графики погашения долгов (размер не раскрывается). На КамАЗе дают аналогичные комментарии.

Долг автопрома перед металлургами оценить сложно, но он по определению не может быть таков, чтобы создать сколько-нибудь серьезные проблемы для меткомбинатов, говорит Кирилл Чуйко из UBS. Например, в августе в России все машиностроение потребило 153,6 тыс. тонн стали, поясняет аналитик. Из этой цифры на автопром пришлось 32,7 тыс. тонн — это не больше 2,4% листовой стали, которая продается на внутреннем рынке. Конечно, маленьких денег не бывает, но даже если металлургии будут пытаться взыскать свои деньги через суд, это мало что даст, продолжает аналитик. Судебные разбирательства с группой ГАЗ уже показали, что процесс этот может длиться долго, а обанкротить знаковое предприятие вроде Горьковского автозавода или АвтоВАЗа государство не даст. Поэтому автопром теоретически может накапливать долги — они наверняка будут урегулированы, и практика подписания мировых соглашений это только подтверждает. ■



СМЕЖНИКИ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS
GUIDE



В 10 раз больше общения после 5 минут разговора.....

С тарифным предложением «Время бизнеса» звонки становятся в 10 раз дешевле

Решайте важные деловые вопросы, не ограничивая себя во времени. После 5 минут исходящих местных разговоров стоимость исходящих звонков снизится в 10 раз до конца текущего дня*, и общение с партнерами станет еще более выгодным.

Новые решения для Вашего бизнеса

*Условие о снижении цены в 10 раз распространяется на исходящие местные разговоры и будет действовать до конца текущего дня при соблюдении параметров, установленных Оператором. В зависимости от региона, период времени, на который распространяется условие о снижении цены, может различаться. За более подробной информацией, пожалуйста, обращайтесь в компанию сети МегаФона Вашего региона. Подробности в точках продаж и на сайте www.megafon.ru. Реклама.

www.megafon.ru

 0555



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя