

«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?

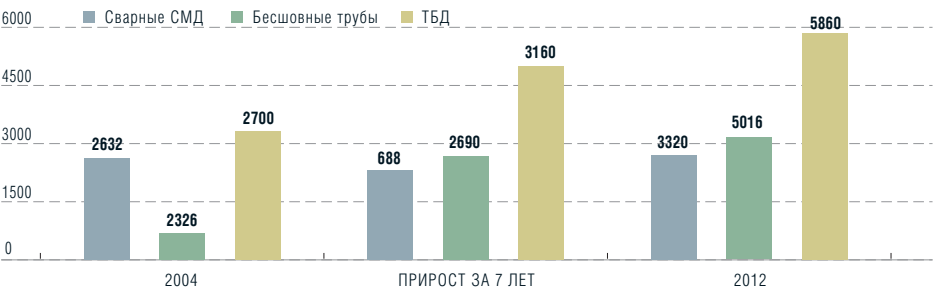
А. Д.: Полагаю, что после 2013 года объективная необходимость освоения несметных богатств Восточной Сибири и Дальнего Востока неминуемо встанет на повестку дня, определив тем самым движение всей промышленности туда же, поближе к местам потребления трубной продукции.

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