

промышленность

«Потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне»

Этой осенью компания ЧТПЗ и «Газпром» подписали соглашение о специальных условиях ценообразования при поставках труб большого диаметра для магистрального газопровода «Сила Сибири». В чем заключается революционность этого документа, рассказал генеральный директор ЧТПЗ **Виталий Садыков**.

—мнение—

— Вас можно поздравить, авансирование поставок со стороны «Газпрома» согласовано. Насколько значимо это событие в истории взаимоотношений трубников с нефтегазовыми монополиями?

— Да, это долгожданное и революционное соглашение «Газпром» заключил с поставщиками труб по проекту «Сила Сибири». Оно уже вступило в силу с 1 октября и продлится, как минимум, до 2017 года. Новый механизм предусматривает предоплату со стороны «Газпрома» и скидку с нашей стороны. Абсолютная выгода для обеих сторон. Мы считаем возможным распространение подобной практики и на взаимоотношения с другими нашими потребителями.

— По-видимому, это было очень важно еще и с учетом внешнеполитической обстановки. Как группа аукнула экономические санкции Запада?

— Для нас негатива они не принесли. Наоборот, старты многих проектов приблизились. Например, для того же трубопровода «Сила Сибири» мы уже прошедшим летом отгрузили первую партию в 10 тыс. тонн труб. Общий объем отгрузок в текущем году по результатам выигранного тендера превысит 30 тыс. тонн. Взятый нашим государством курс на импортозамещение мы приветствуем и готовы полностью удовлетворить возросший спрос на трубы на внутреннем рынке.

— А как же угроза экспансии китайских трубников, ведь теперь Россия с Китаем снова «братья навек»?

— Действительно, представители китайских компаний приезжали, обсуждали, просчитывали варианты поставок. Но, к примеру, те же трубы OCTG оказались крайне невыгодно везти из Китая. Риски связаны как с выдерживанием сроков поставок из-за географического фактора, так и с важными эксплуатационными характеристиками. А вот на рынке нержавеющей труб, где достаточно устойчивое потребление, китайцы заметно наращивают долю присутствия.

— Членство России в ВТО тоже внесло свои коррективы для трубников. Почему Фонд развития трубной промышленности обратился в Минпромторг с инициативой воспользоваться правом дополнительной защиты внутреннего рынка труб?

— Нам комфортно работать, когда есть внутренний баланс на рынке. Снижение пошлин или снятие иных ограничений всегда влияет в приход на рынок конкурентов с более низкой ценой и заведомо худшим качеством продукции. В разное время такими «нарушителями спокойствия» были производители из Украины

и Китая. Последние, как я уже говорил, очень активны на рынке нержавеющей труб, контролируя практически его четверть. Поставки из Украины сейчас в силу различных факторов незначительно снизились.

— Если применение санкций затянется надолго, как это отразится на рынке труб и ваших объемах производства и продаж?

— По нашим подсчетам, вне зависимости от внешней конъюнктуры потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне. Соответственно, и мы рассчитываем, что будем производить и продавать трубы примерно в том же объеме, то есть на уровне 2 млн тонн в год. В последующие годы основной спрос будет формироваться в топливно-энергетическом комплексе за счет новых проектов и ремонтно-эксплуатационных нужд.

— Какая доля поставок у вас приходится на Россию, а какая — на экспорт?

— Мы практически все поставляем в Россию и страны СНГ. На Запад экспортируем не более 3%.

— А ситуация на Украине как-то поменяла структуру ваших продаж?

— Мы ожидаем, что украинские поставщики снизят объемы поставок, так как они теперь меньше участвуют и выигрывают в конкурсах и тендерах. Уход прямых конкурентов с рынка позволит нам нарастить долю поставок на внутренний рынок.

— Если говорить на дальнюю перспективу, то как может измениться объем поставок вашей продукции за границу после обюдного снятия всех санкций?

— Мы совершенно четко для себя определили, что в ближайшие годы не будем поставлять больше 10% в дальнее зарубежье. Причина здесь очень простая: все производственные мощности у нас расположены в центре России, а транспортная составляющая при поставках нашей продукции очень высокая. И, к сожалению, она не будет уменьшаться и в будущем. Этим обусловлен выбор нами в качестве приоритетных рынков присутствия наряду с Россией Казахстан, Узбекистана, Туркмении и других стран СНГ.

— Насколько болезненным для группы был проигрыш в тендере на поставку труб для проекта South Stream?

— Для нас проигрыш не стал неожиданностью. С той ценой, которую мы предлагали, шансов на победу не было. Но поставлять трубы по более низкой цене было бы для нас экономически невыгодно. Никакого негатива отказ от участия в этом проекте нам не принес, так как мы быстро смогли заместить сравнимые объемы поставок заказами по другим проектам.

— На сколько процентов сейчас загружены ваши производственные мощности? Какую долю рынка уходящих зарубежных компаний вы можете теоретически занять?

— Если говорить о производстве ТБД, то наши мощности сегодня работают с максимально высокой загрузкой за последние десять лет. Более того, начиная с нынешнего года, на «Высоте 239» мы будем производить даже больше, чем заложенная проектная мощность этого цеха. Мощности по производству труб нефтяного сортамента (OCTG) тоже максимально загружены. А есть продуктовые ниши, где загрузка сегодня не столь высока. В скважинном сервисе все проще: мы приходим на новый участок, далее либо путем небольших инвестиций создаем на нем новые мощности, либо занимаем освободившуюся производственную площадку предшественников, принося туда свои технологии и опыт. То есть тут потенциал роста ограничен только количеством выигранных тендеров.

— А как быть с колебаниями цен на сырье для трубного производства?

— Со своими поставщиками мы работаем в подавляющем большинстве по долгосрочным контрактам. Там прописана формула цены, привязанная к сырьевой составляющей, курсу доллара и так далее. Аналогичным образом у нас заключены контракты с основными потребителями трубной продукции — тоже формула цены, учитывающая те же параметры. В этом смысле мы находимся в паритете между поставщиками и потребителями.

— Как в условиях санкций развиваются другие дивизионы группы? Каковы их перспективы на ближайшие годы?

— Если взять, например, нефтесервис, то там мы ожидаем к 2020 году увеличения доли нашего присутствия до 20%. И произойдет это не из-за увеличения емкости рынка, а из-за ухода с него ряда традиционных производителей. Уже сейчас некоторые европейские и американские компании снижают объемы, а где-то даже полностью сворачивают в России работу по обслуживанию скважин, свои сервисные проекты. Значит, мы их заменим в том числе за счет освоения новых продуктов. Наш сегодняшний рынок — это материковая добыча и сопутствующий сервис. Но у нас уже есть научно-технические разработки, которые в ближайшем будущем позволят нашей группе участвовать в проектах по освоению Арктики.

— Какова сейчас ситуация на рынке ломозаготовки? Как развивается ваш профильный дивизион, какие проекты вы реализуете в этом сегменте и на какой они стадии?



— На рынке стального лома России в 2014 году наблюдается заметное увеличение потребления, что связано, прежде всего, с запуском целого ряда новых электросталеплавильных производств в Калуге, Балаково, Тюмени и Краснодарском крае. На данный момент российский металлургии справляются со снабжением своих потребностей благодаря превышающему спрос лomoобразованию и сокращению поставок на экспорт. Однако в перспективе трех-пяти лет по мере роста потребления на нашем рынке не исключено ухудшение баланса и возникновение дефицита этого материала. Что касается ГК МЕТА, то тут можно говорить о ее стабильности: ломозаготовительная сеть, насчитывающая около 80 площадок, успешно справляется с растущей потребностью собственного электросталеплавильного производства в металлоломе, обеспечивая при этом должный уровень качества и укладываясь в необходимые сроки поставки. Кроме того, часть своего лома МЕТА направляет на удовлетворение нужд других металлургических предприятий Уральского и Приволжского ФО. Если говорить о проектах МЕТА, то

в первую очередь они направлены на расширение присутствия в регионах, оптимизацию закупочной и производственной деятельности, а также на повышение эффективности деятельности компании.

— За последние годы ваша группа значительные инвестиции вкладывала в модернизацию производства. Что в этом направлении планируется делать дальше, например до 2020 года? Какой объем вложений запланирован?

— У нас вопрос инвестиций строго оговорен в специальном разделе соглашения с синдикатом банков. К сожалению, там не такие большие деньги, которые хотелось бы, но их вполне достаточно, чтобы поддерживать существующие производственные мощности в работоспособном состоянии и даже внедрять небольшие новые проекты с короткой и быстрой отдачей. Что мы, собственно, и делаем. Но строительства цеха, аналогичного «Высоте 239», в ближайшие годы точно не будет.

— Следовательно, потребности в заемном финансировании у ЧТПЗ нет? Планы выхода на IPO больше не обсуждаются?

— Всегда найдется проект, в который выгодно инвестировать средства с точки зрения развития компании. Другой вопрос, какими финансовыми инструментами целесообразно при этом пользоваться. Мы отдаем себе отчет, что IPO в современных условиях невозможно использовать на выгодных для группы и ее кредиторов условиях. Наша первоочередная задача в пятилетней перспективе — планомерное снижение долговой нагрузки.

— Какова на сегодня долговая нагрузка группы? Какого компромисса удалось достичь с пулом банков-кредиторов?

— В 2012 году, договорившись с пулом из 13 российских банков, мы реструктурировали обязательства в синдицированных семилетние кредиты в объеме 86 млрд рублей. Из этой суммы половина обеспечена гарантиями государства. Есть еще небольшие давнишние кредиты от западных банков, которые мы планомерно гасим. Также был выпущен облигационный заем в размере 8,2 млрд рублей срочностью от года до трех лет, больше половины облигаций которого уже погашено.

— Колебания на валютном рынке отразятся на договоренностях с кредиторами? Ставки могут измениться?

— У нас рублевый синдикат, поэтому валютные риски в части кредитного портфеля нас не касаются. Договор с банками был заключен в 2012 году, и в нем зафиксированы структура выплат и проценты до 2019 года. Требования в виде ковенантов привязаны только к нашему финансовому состоянию и никак не зависят от конъюнктуры.

— Упомянув «Высоту 239», нельзя не вспомнить инновационный проект «Белая металлургия». Как проходит его реализация?

— Говорить, что это проект, неправильно. Сегодня это уже часть нашей жизни, причем не только производственной. Потому что одним из элементов «Белой металлургии» является социум. Мы хотели бы, чтобы нашим работникам радовали глаз не только предприятие, цех, рабочее место, но вообще жизненное пространство, которое их окружает за воротами проходной: дороги, дворы, дома.

— Вы ощущаете недостаток в передовых научных разработках российских ученых и инженеров? Станкостроение и инструментальная промышленность в России развиваются или увядают?

— Специфика нашего бизнеса такова, что мы не можем позволить себе сидеть и ждать научных разработок. Появилась необходимость, например, запустить электросталеплавильный комплекс «Железный Озон 32» — мы начали искать необходимые разработки в России, убедились, что их нет, пошли и купили зарубежные. Наверняка российская разработка была бы дешевле и надежнее, но сегодня ситуация такая, какая она у нас есть. Поэтому мы покупаем там, где продают то, что нам в данный момент необходимо. Где-то сами разрабатываем, если видим в этом целесообразность.

— Насколько развито у группы ЧТПЗ свое научное направление? У ваших разработок прикладной характер?

— Мы прекрасно понимаем, что без поддержки науки не шагнуть в завтра. Несколько лет назад специально для этих целей была создана компания «ЧТПЗ-Инжиниринг», которая аккумулирует все профильные научные разработки. Кстати, от господдержки мы тоже не отказываемся. Например, наши специалисты уже более десяти лет реализуют проект лазерной сварки швов. Сейчас работа подходит к логическому завершению, но для этого необходимо серьезное оборудование. Поэтому мы подали заявку на право получения субсидии из федерального бюджета, чтобы закончить эту работу в формате государственно-частного партнерства, получив софинансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

— Молодежь идет к вам работать?

— Если брать последние несколько лет, то был спад, дефицит молодых специалистов. Сейчас к ЧТПЗ вновь пробуждается интерес именно из-за нашего подхода к работнику, к воспитанию молодежи. Мы занимаем активную позицию в подготовке молодых квалифицированных кадров. Уже более трех лет у нас в Первоуральске на базе образовательного центра действует программа «Будущее белой металлургии», где ребята учатся по дуальной системе обучения, предусматривающей 60% учебного времени практических занятий на металлургическом оборудовании последнего поколения. Наш подход уникален не только тем, что мы предоставляем возможность получить образование по самым современным, востребованным металлургическим специальностям, таким как мехатроника, робототехника и другие, но и прежде всего тем, что мы сразу прививаем ребятам нашу корпоративную культуру и погружаем в философию «Белой металлургии». А Земля слухами полнится. Молодежь в регионах интересуется нашими программами, узнает подробности, пробует.

— А что слышно по делу Андрея Комарова? Как повлияло на работу группы уголовное разбирательство в отношении одного из акционеров? Не ожидается ли смена долей владения?

— Как представитель компании я не уполномочен каким-либо образом комментировать разбирательство вокруг основного акционера. Позицию Андрея Ильича компетентно представляют и отстаивают его адвокаты. Могут лишь заметить, что на репутацию нашей компании с 70-летней историей, занимающей очень устойчивое положение на рынке, это разбирательство не повлияло. Что касается возможности смены долей, никаких изменений в структуре акционерного капитала не предполагается.

Беседовал
Дмитрий Смирнов



Чтобы запустить «Железный Озон 32», ЧТПЗ приобрел за рубежом научные разработки