

Проблемы импортозамещения в российском арматуростроении

А.А. Бакулина, Е.И. Степанова, И.Т. Тер-Матеосянц, Исполнительная дирекция НПАА

Для того чтобы понять, что происходит в отечественном арматуростроении с точки зрения импортозамещения, в первую очередь, необходимо проанализировать структуру и динамику развития импорта трубопроводной арматуры в Россию.

Исполнительная дирекция НПАА планомерно в течение длительного времени проводит эту работу, регулярно публикуя её результаты в журнале «Арматуростроение» и на официальном информационном портале Ассоциации в Интернете www.npa-arm.org. Некоторые данные будут представлены и в данном материале.

Прежде всего, следует отметить, что по информации ИА «Интерфакс», полученной от заместителя министра Минэкономразвития А. Белоусова, импортная составляющая на российском рынке машиностроения ежегодно растёт. По его прогнозам импорт машиностроительной продукции в 2006 году составит \$ 62 млрд – порядка 70% объёма выпуска такой продукции в России. При этом экспорт машиностроительной продукции составляет всего

1/6 от объёма выпуска, или \$ 14,5-15 млрд. По мнению А. Белоусова, вскоре «...объём импорта сравняется с объёмом машиностроительного производства в России». Той же точки зрения придерживается и генеральный директор Центра макроэкономического анализа и прогнозирования Е. Абрамова. По её оценке с 2005 по 2009 год машиностроительный импорт вырастет с \$ 37 млрд до \$ 85 млрд, а аналогичное производство в России – с \$ 69 млрд до \$ 88 млрд.

Данные внешнеэкономической деятельности в арматуростроении, ежегодно собираемые и анализируемые нашими специалистами, подтверждают выводы Минэкономразвития. Так, темпы роста импорта трубопроводной арматуры в стоимостных показателях в последние годы существенно превышают аналогичный показатель внутреннего производства (Рис. 1).

Основной вклад в развитие этого процесса вносят те единственные, пожалуй, отрасли, которые чувствуют себя более или менее уверенно – газовая и нефтяная промышленность. На рис. 2 представлена динамика измене-

Рис. 1. Динамика изменения соотношения импорта и внутреннего производства трубопроводной арматуры в России, млн долл.

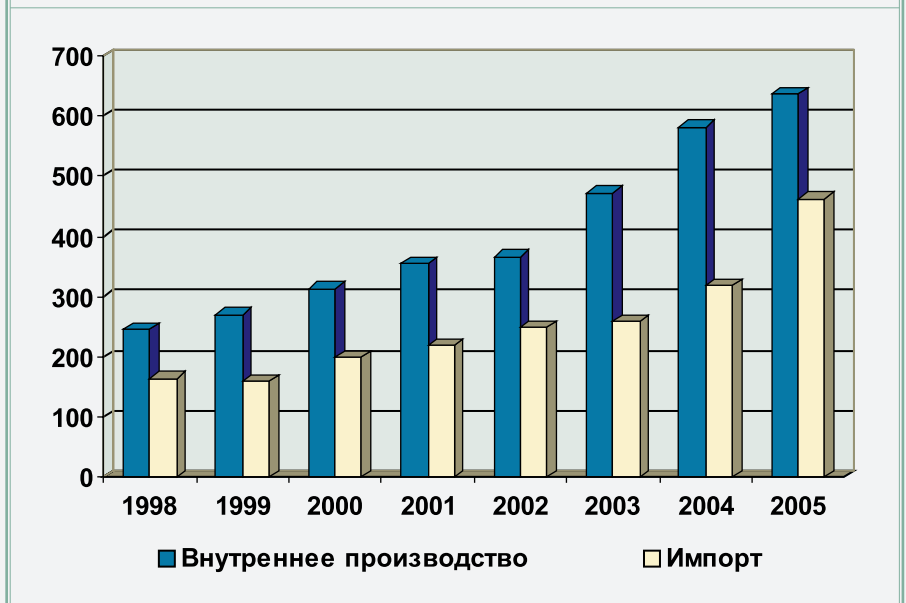


Рис. 2. Динамика изменения объёма импорта трубопроводной арматуры по отраслям, млн долл.



ния импорта трубопроводной арматуры различными отраслями российской промышленности.

На диаграмме отчётливо видно, кто в основном формирует ту печальную картину, которую мы видели на предыдущем рисунке. Прирост объёма импортных закупок арматуры в газовой промышленности в 2003 году составлял 19%, в 2004 году — уже 38%, в 2005 году — 237%. В нефтяной промышленности аналогичный показатель 2005 года составил 200%. И это на фоне постоянно звучащих из уст политиков и бизнесменов всех мастей и масштабов заклинаний о поддержке отечественного производителя и реализации программ импортозамещения! Как говорится, вот вам аргументы, а вот — факты.

В остальных основных отраслях-потребителях трубопроводной арматуры всё относительно благополучно — объёмы импорта отличаются от нефтегазовых на порядок и довольно стабильны. Для сравнения на диаграмме приведены данные по импорту арматуры для нужд металлургии и энергетики — объём импорта трубопроводной арматуры составляет около 14 и 1,5 млн долларов в год соответственно и прирастает на единицы процентов.

Аналогичная картина в целлюлозно-бумажной и химической промышленности — импорт в 2005 году составил примерно по 2,5 млн долларов при относительно стабильной динамике, в горнодобывающей промышленности — порядка 4,8 млн долл. и +15% в среднем за год и т.д.

Анализ удельной стоимости импортируемой арматуры даёт также представление о том, где мы проигрываем зарубежным производителям по этому показателю и в чём. Например, при сопоставлении удельной стоимости импортируемых латунных шаровых кранов из Китая и Италии с аналогичным показателем российских производителей выяснилось, что в 2005 году из Италии латунные шаровые краны импортировались, согласно таможенным данным, по цене, примерно, 1,5 \$/кг, из Китая — по 2 \$/кг, а российские стоят примерно 9,8 \$/кг! Что это — завышенная цена?! Отнюдь! Это — демпинг! И доказательством служит то, что только сама латунь ЛС59 стоит на российском рынке более 3\$/кг! Таким образом, продукция импортируется в Россию по стоимости, меньшей, чем стоимость сырья для её изготовления!!! Налицо как минимум намеренное занижение таможенной стоимости импортируемых товаров и, соответственно, недоплата таможенной пошлины.

По стальным шаровым кранам ситуация не лучше — известнейшие компании поставляют в Россию свою продукцию по цене от 1,1 \$/кг! А средняя удельная стоимость отечественных стальных шаровых кранов — примерно 17 \$/кг. И это — повод для беспокойства российских изготовителей: ведь в данном случае демпинг неочевиден — стоимость стали Ст20 составляет всего 0,667 \$/кг.

По обратной, регулирующей и предохранительной арматуре картина достаточно благопристойная: основной объём этих типов арматуры импортируется по стоимости, существенно превышающей удельную стоимость российских аналогов. Но, тем не менее, многие предприятия предпочитают импортировать эту арматуру, а не закупать её на внутреннем рынке. Так, в 2005 году обратных клапанов было импорти-

ровано более чем на \$ 10 млн против \$ 3,5 млн в 2004 году, регулирующих клапанов — на \$ 30 млн и \$ 18 млн соответственно, предохранительных — \$ 14 млн и \$ 9 млн.

Любопытно проанализировать структуру и удельную стоимость импорта арматуры в Россию, взяв для примера бесспорных лидеров этого процесса — нефтяную и газовую промышленности.

Итак, традиционно основными типами импортируемой газавиками трубопроводной арматуры являются шаровые краны, регулирующие и обратные клапаны. В 2005 году объёмы импорта этих видов арматуры в газовую промышленность составили 37,7; 11,3 и 4,5 млн долл. при удельной стоимости 22; 43 и 18 долл. за кг соответственно. А вот запасные части к этой арматуре импортируются уже по удельной стоимости 158 долл. за кг! Т.е. по цене в 3-8 раз выше, чем сама продукция! Это напоминает процесс втягивания подростка в наркотическую зависимость.

В нефтяной промышленности средние показатели импорта — как средняя температура по больнице в известном анекдоте: всё в порядке. Однако картина сглаживается в связи с присутствием в нефтяной промышленности, в отличие от газовой, значительного количества самостоятельных игроков. Детальная картина импорта каждого из них представляется совершенно иной. Очевидно, что все они добывают примерно одну и ту же нефть в примерно одних и тех же природно-климатических условиях и, соответственно, должны применять примерно одно и то же оборудование по одной и той же примерно цене.

Однако анализ удельной стоимости трубопроводной арматуры, импортируемой различными ВИНК, показывает, что кто-то закупает задвижки по 47 долл. за кг, кто-то за 25, а кто-то за 8. Разброс значений составляет 600%. При этом удельная стоимость отечественной задвижки для нефтедобычи составляет примерно 6 долл. за кг.

Предохранительные, например, клапаны — от 22 до 232 долл. за кг. Разброс — десятикратный! Российские же продаются по 16!

Регулирующие клапаны — от 28 до 916. Разброс — в 32 раза! А у нас — около 10!

Приснопамятные запасные части — 16; 25; 94 и 205.

Про запасные части — вообще разговор особый. Это единственная позиция ТН ВЭД в разделе трубопроводной арматуры, ставка ввозной таможенной пошлины на которую составляет 5%, т.е. в три раза меньше, чем на всё остальное. Поэтому велик соблазн под эту марку ввозить на территорию России всё подряд. Иначе как можно объяснить тот факт, что некая уважаемая нефтегазовая компания в 2005 году купила 137 (!) кг запасных частей по цене 8369 долларов за кг, т.е. на сумму 1,150 млн долларов!? Для справки: это где-то в 20 раз выше стоимости серебра на Лондонской бирже металлов и приближается к стоимости палладия на Нью-Йоркской бирже.¹ Интересно, куда смотрит Федеральная таможенная служба России?

¹ Палладий - драгоценный металл платиновой группы, соединения которого широко используются в электронной промышленности. Биржевая цена палладия сильно колеблется, но обычно составляет не менее 50% биржевой цены на золото (прим. ред.).

Здесь намеренно не показана привязка приводимых данных к конкретным компаниям. Отметим только, что анализировались данные по импорту трубопроводной арматуры таких компаний, как «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР», «Транснефть», «Эксон Нефтегаз», «Сахалин Энерджи». В случае проявления интереса со стороны руководства этих компаний, мы готовы предоставить каждой из них имеющиеся у нас по ней данные для изучения.

Хочется верить, что приведённые сведения неизвестны руководству предприятий нефтегазового комплекса. Не хочется думать, что им просто безразлично, что будет завтра.

Среди причин, на которые ссылаются потребители трубопроводной арматуры, делающие выбор в пользу зарубежных поставщиков, — недостаточное качество отечественной продукции и длительные сроки поставок. Не вдаваясь в голословную полемику о качестве, отметим только, что наша арматура служит по 30-40 и более лет, и это — основной показатель её добротности. А то, что нарекания зачастую относятся к арматуре неизвестного происхождения, приобретённой неизвестно у кого, так за это добросовестные участники рынка расплачиваться не должны.

Что же касается сроков изготовления, то эта беда поправима. Проблема не в том, что нашим заводам не хватает мощностей для удовлетворения спроса, а в том, что сегодня практически никто не создаёт производственный задел, даже по серийно выпускаемой продукции. Причина проста — отсутствие гарантии сбыта. И тут-то было бы

полезно потребителям арматуры при участии государства в лице Минпромэнерго сесть за стол переговоров с изготовителями арматуры в лице НПАА и согласовать планы технического перевооружения одних с планами производства других. Именно это было бы не декларативной, а реальной поддержкой отечественного производителя.

Арматуростроители готовы осваивать и совершенствовать производство новой продукции, отвечающей самым взыскательным требованиям потребителя. Только где эти требования? Пожалуй никто, кроме Транснефти, Газпрома и Росэнергоатома их так и не сформулировал. Вот и живём, как в сказке — иди туда, не знаю куда, найди то, не знаю что...

Итак, что же нам нужно? От Минпромэнерго — законодательной инициативы по предоставлению отечественному производителю преимущественного права поставок продукции по государственному заказу, а также на предприятия, существенная доля акций которых принадлежит государству.

От Минэкономразвития и Федеральной таможенной службы — защиты внутреннего рынка от низкокачественной продукции и демпинга. Мы готовы предоставлять свои заключения по всем фактам проникновения на территорию России такой продукции.

От отраслей-потребителей нашей продукции — внятных правил, технических требований и равноправного диалога.

Вот те три кита, опираясь на которых мы сможем в обозримом будущем интенсифицировать развитие российского арматуростроения.