

ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ...

ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДОШЛИ ДО КРАЯ

Дарья Балабошина

Отрасль производства нерудных строительных материалов никогда не отличалась высокой рентабельностью — даже в самые благоприятные годы она едва достигала 10-12%. Период с конца 2008 года и по сегодняшний день стал для российских производителей щебня, гравия, песка и минерального порошка настоящим испытанием. Только за прошлый год, по оценкам экспертов, из отрасли выбыло около 30% заводских мощностей (в том числе 15-20% предприятий целиком). И дело не только в падении спроса и цен на материалы — они-то как раз уже начали восстанавливаться. Для промышленников не проходят бесследно высокие тарифы на электроэнергию, баснословная стоимость ее подключения, а также неподъемные цены на перевозку грузов.

Только за первый год кризиса — с осени 2008 года по осень 2009 — стоимость основных нерудных строительных материалов упала на 40-50%. И это притом, что цены на них не были «перегреты», как, например, на цемент. В такой ситуации участники рынка вынуждены были сокращать объемы выпуска продукции, проводить оптимизацию производства, останавливать вскрышные работы (предшествуют добыче материалов) и т. д. (см. «Не до жиру...» в «СНИП» №12, 2009 г.). С тех пор прошло немало времени, но ситуация почти не изменилась.

Электрический разряд

В прошлом году производство нерудных строительных материалов по отношению к уровню 2009 года подросло на 12,8% и составило 294,7 млн м³. Но это все еще на треть ниже объемов 2008 года: тогда было выпущено 427 млн м³.

В 2011 году позитивные тенденции, на первый взгляд, сохраняются: за I квартал нынешнего года по сравнению с соответствующим периодом прошлого производство выросло на 23,1% — до 50,2 млн м³. В апреле выпуск продукции увеличился на 13% к уровню апреля прошлого года и составил 22,8 млн м³.

Однако, как считают эксперты, это временное улучшение. Острейшая проблема нерудной отрасли (как и российской промышленности в целом) — неконтролируемый рост энергетических тарифов. «Не так давно у нас проходило совещание в Ростовской области, — рассказывает «СНИПу» президент ассоциации производителей и потребителей природных строительных материалов «Недра» Александр Журавлев. — За 2010 год рост тарифов на электроэнергию для промышленных предприятий ЮФО достиг 70%. В Калужской области тарифы увеличились в среднем на 50%. В других регионах обстановка тоже тяжелая».

При этом производство инертных материалов, как известно, очень энергоемкое. «Один электрический экскаватор потребляет 250 кВт энергии в час», — приводит пример Александр Журавлев. На предприятии в работе в среднем находится четыре-пять таких экскаваторов. Можно себе представить, сколько они «съедают»

за 24 часа. Все эти затраты закладываются в цену продукции.

Напомним, один из декларируемых российским правительством приоритетов — сохранение невысоких цен на строительные материалы, необходимые для бюджетного строительства в Сочи и других горо-

— рассуждает Александр Журавлев. — Да и как вообще можно сохранить цену неизменной, если только официальная инфляция составляет 8% в год?»

Удельный вес энергоносителей и топлива в себестоимости большинства разновидностей нерудной

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ И ТОПЛИВА В СЕБЕСТОИМОСТИ НЕРУДНОЙ ПРОДУКЦИИ ДОСТИГАЕТ 40%. ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ПОДОРОЖАЛА НА 70%, А ДИЗЕЛЬНОЕ ТОПЛИВО — НА 30%

дах. Надо ли говорить, что в сложившихся условиях такого курса приживаться проблематично. «Продавать продукцию ниже себестоимости невозможно. Цена неминуемо продолжит расти вместе с ростом энергетических тарифов. В противном случае предприятия вынуждены будут уходить в убытки, закрываться,

продукции достигает 40%, при этом электроэнергия подорожала за прошлый год на 70%, а дизельное топливо — на 30%. Это обеспечило рост себестоимости примерно на 20%. Рентабельность на лучших российских заводах природных материалов составляла в начале 2010 года не более 8-10%. Значит, если бы не рост цен

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ВАЖНОСТЬ

ПОЛУЧИВШАЯ широкую известность «Стратегия развития промышленности строительных материалов до 2020 года» предусматривает, что в 2020 году ежегодный объем производства нерудных строительных материалов (НСМ) достигнет 1040 млн м³. «Такой огромный рост обоснован необходимостью производства 7,22 м³ НСМ на душу населения», — комментирует к. т. н., первый заместитель генерального директора ФГУП «ВНИПИИстромсырье» Олег Харо. Это притом, что в сравнительно благополучном для экономики 2008 году было произведено всего 427 млн м³. После этого произошел значительный спад производства.

«Необходимо отметить, что рост объемов производства НСМ за девять лет на 625,3 млн м³, то есть в полтора раза по сравнению с достигнутым в 2008 году уровнем, является нереальным по целому ряду причин. Даже если исходить из «инерционного» развития ситуации, при котором предполагается выпускать 819,5 млн м³, — считает Олег Харо. — При определении объемов потребления НСМ в 2020 году следует учитывать, что в РСФСР в 1989 году (год наибольшего объема производства) было выпущено 732 млн м³, и этот показатель до сих пор не достигнут». «Увеличить объем производства НСМ в три с лишним раза за девять лет нельзя, — соглашается президент ассоциации производителей и потребителей природных строительных материалов «Недра» Александр Журавлев. — Существующий рост энергетических тарифов и другие непреодолимые препятствия делают такое развитие невозможным».

ЕСТЬ РАЗНИЦА

Объемы производства нерудных строительных материалов в России

Годы	1989	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Выпуск продукции, млн м ³	727	236	190	270	427	264	294,7

Источник: Росстат

ПЕРЕКРЫЛИ КИСЛОРОД

НА РАССМОТРЕНИИ В ФАС находится ходатайство ООО «Сбербанк Капитал» о приобретении 99% голосующих акций крупнейшего в России комбината гранитного щебня — ОАО «Павловскгранит», а также 100% голосующих акций ЗАО «Павловскгранит-ИНВЕСТ». Напомним, еще осенью 2010 года речь шла о переходе к Сбербанку лишь 51% акций данного воронежского комбината в счет реструктуризации кредита на 5 млрд рублей, предоставленного предприятию в августе 2008 года. Теперь разговор идет уже о компании целиком. Если ФАС даст свое согласие на сделку, то это поставит точку в затяжном судебном споре Сбербанка и «Павловскгранита».

Производительность завода «Павловскгранит» в лучшие годы доходила до 10-12 млн тонн щебня в год. Но в последнее время дела у него шли неважно. Во-первых, сказались общие проблемы нерудной отрасли. Во-вторых, полагают эксперты, против комбината велась целенаправленная рейдерская политика. Стабильным потребителем щебня с этого завода всегда была железная дорога — для ОАО «РЖД» с «Павловскгранита»

отгружались очень большие объемы. Но теперь этот источник дохода для воронежского предприятия перестал существовать. «В частности, недавно Первая грузовая компания проводила тендер, на который подали свои документы ОАО «Гранит-Кузнечное» из Ленинградской области и «Павловскгранит». Так вот, ПГК вообще исключила воронежского производителя из списка участников. Хотя они являются не посредниками, а прямыми производителями щебня, имеющими долгосрочные связи с РЖД, — рассказывает президент ассоциации «Недра» Александр Журавлев. При этом сами РЖД от ответственности за происходящее устранились, предоставив ПГК полную свободу. Ассоциация «Недра», в которую входит «Павловскгранит», обратилась с жалобой к президенту РФ Дмитрию Медведеву. ФАС по поручению президента возбудила дело. «К сожалению, сегодняшние реалии позволяют рейдерам, используя политические ресурсы, положить на лопатки любое предприятие. Для того чтобы разорить его и забрать себе, нужно всего лишь перекрыть ему пути сбыта продукции», — резюмирует Александр Журавлев.



на нерудные материалы, производство осуществлялось бы уже в убыток.

Мало того, что ежегодно растут тарифы на электроэнергию, так промышленные предприятия еще вынуждены вносить отдельную плату за подключение к мощностям. Чтобы подвести 1 МВт энергии, нужно заплатить порядка 15 млн рублей, рассказывают представители отрасли. Не желая мириться с таким положением вещей, предприятия вынуждены покупать собственные электрические и газогенераторные станции

и самостоятельно вырабатывать электроэнергию.

Этой весной несколько промышленных ассоциаций страны подготовили коллективное обращение в правительство РФ с просьбой решить вопрос относительно электроэнергии. «Если правительство желает, чтобы в стране была своя промышленность стройматериалов, в том числе нерудная, оно должно оказать какое-то содействие в устранении проблемы. Сдерживать рост тарифов и дать предприятиям возможность подключаться к энергетическим ресурсам бес-

платно», — считает Александр Журавлев.

Частный извоз

Состояние нерудной промышленности усугубляют действия монополиста в сфере железнодорожных перевозок — ОАО «РЖД». Как известно, формально монополия в области грузоперевозок была ликвидирована: в 2007 году появилось ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), в 2010 году — ОАО «Вторая грузовая компания» (ВГК). Новые «независимые» игроки рынка получили большой

ПЛАВНОЕ РАЗВИТИЕ

Динамика средних цен на щебень в 2010 г.



простор для спекуляций в сфере тарифов. В сезон они объявляют об остром дефиците вагонного парка (впрочем, за определенное вознаграждение вагоны все-таки находят). В частности, по словам представителей нерудной отрасли, ПГК в летний период поднимает тарифы на 30-40% (вагонную составляющую) и только на таких условиях предоставляет вагоны. Само ОАО «РЖД» подобным образом действовать не могло, так как оно подконтрольно ФАС и ФСТ. Сегодня способ обойти контроль найден. ФАС уже неоднократно предупреждала ОАО «РЖД» о недопустимости подобных действий, но пока ничего не меняется.

Это, безусловно, ведет к колоссальному росту конечной стоимости продукции. По данным аналитиков, затраты на перевозку достигают 50% от окончательной стоимости щебня и 90% от стоимости песка. Впрочем, возможность заплатить находится не у всех производителей нерудных материалов. Как следствие, появляется достаточно большой объем невостребованного товара, предприятия теряют мощности, многие из них закрываются. И это практически во всех регионах страны. РЖД, понятное дело, от ответственности за происходящее полностью устранились.

Торжество абсурда

Другая серьезная проблема нерудной отрасли — конкуренция со стороны дешевого щебня, поступающего в РФ из Украины. Украинская продукция реализуется по демпинговым ценам: тонна щебня уже после перевозки в центральную часть России стоит на 100-200 рублей дешевле, чем местная продукция. И получается, что украинский щебень попросту выдавливает с рынка отечественного производителя.

Причин у такой ситуации несколько. Во-первых, себестоимость производства украинского щебня изначально ниже, чем российского (электроэнергия на Украине дешевле). Кроме того, тарифы на ж/д перевозки внутри страны-соседа значительно более доступны, а выход на европейскую часть РФ осуществляется по короткому пути. «В ЦФО влияние украинских поставщиков на рынок очень сильно. Из 10,5 млн м³ общего импорта в регион щебня и

гравия 8,5 млн м³ в прошлом году пришлось на Украину», — отмечает пресс-секретарь компании «Базэл-Цемент» Светлана Андреева. Другие страны — импортеры нерудных материалов на российский рынок — Белоруссия и Абхазия, но их доли, соответственно, невелики.

В течение последних двух лет производители нерудных материалов неоднократно просили правительство и ФАС ввести заградительные пошлины на импортный щебень в размере 20-40%, но обращения успехом не увенчались. Например, год назад, в мае 2010 года, Минпромторг РФ отказал ОАО «Национальная нерудная компания» в просьбе ввести заградительную пошлину на импорт гранитного щебня из Украины. (В конце 2009 года аналогичный отказ получало ОАО «Гранит-Кузнецкое» и т. д.) ОАО «Национальная не-

свой отказ тем, что российским производителям не удалось «доказать факт роста импорта» украинского щебня.

Ситуация сегодня остается такой же острой, как и год, и два назад. Вводить пошлины ФАС по-прежнему не собирается (соответствующих команд не поступает от правительства). Приходится констатировать: государство не стремится защитить собственного производителя.

Земельный террор

Но и этим список насущных проблем нерудной отрасли, увы, не исчерпывается. Существенное влияние на положение игроков данного рынка оказывает специфика пользования недрами и земельными участками. «Предприимчивые дельцы скупают земли по периметру действующих карьеров и, вымогая неимоверную

ЕЩЕ ОДНА СЕРЬЕЗНАЯ ПРОБЛЕМА НЕРУДНОЙ ОТРАСЛИ — КОНКУРЕНЦИЯ СО СТОРОНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ УКРАИНЫ. ТОННА УКРАИНСКОГО ЩЕБНЯ УЖЕ ПОСЛЕ ПЕРЕВОЗКИ В ЦФО СТОИТ НА 100-200 РУБЛЕЙ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ МЕСТНАЯ ПРОДУКЦИЯ

рудная компания» при поддержке российских производителей нерудных материалов, и ассоциации «Недра» предлагало чиновникам установить специальную пошлину в размере 40% сроком на три года с целью «восстановить баланс транспортно-логистических затрат украинских и российских производителей». Ведомство мотивировало

плату за эти участки, практически останавливают работу предприятий, — рассказывает Александр Журавлев. — Даже если потом копать до центра земли, невозможно будет окупить затраты на приобретение этой земли». Вопрос уже ставился как на федеральном уровне, так и на региональных, но пока, к сожалению, никаких мер не принято.



Затраты на перевозку достигают 50% от окончательной стоимости щебня и 90% от стоимости песка

Кроме того, действует еще один механизм «отъема денег» у предприятий. Раньше, в 80-90-е годы, заводы сами отвечали за свою хозяйственную деятельность, а за невыполнение соответствующих СНиПов и требований безопасности была предусмотрена уголовная ответственность руководителей. Сегодня уголовная ответственность осталась, но появилась масса фирм, которые берут на себя право определять, пригодно ли предприятие к эксплуатации, выдавая акт соответствующей экспертизы. Во многом эти организации находятся под эгидой Ростехнадзора, который их аккредитует. «Конечно, оказывается, что все предприятия пригодны к эксплуатации, нужно только заплатить, — рассказывает Александр Журавлев. — Стоимость

услуг достигает 1 млн рублей за одну печать для среднего предприятия».

Естественно, средств на развитие (приобретение новой техники, технологий, расширение производства) после всех перечисленных поборов у заводов уже не остается.

Скупим за бесценок

По мнению специалистов, если правительство не примет кардинальных мер, упомянутые проблемы отрасли нерудных материалов приведут к серьезному спаду объемов производства. Пока эти горячо ожидаемые меры ограничиваются написанием стратегий развития промышленности, имеющих мало общего с реальностью (см. «Стратегическая важность»). Строительный комплекс окончательно еще не поднялся, наде-

жды вызывает лишь заметно активизировавшееся и весьма актуальное для нерудников железнодорожное строительство. Но из-за существующих проблем программа дорожного строительства на текущий год тоже не будет освоена в полном объеме даже при условии выделения правительством обещанных средств, полагают эксперты. В то же время, если бы существующие барьеры были хоть в какой-то мере сняты, рост объемов производства не заставил бы себя ждать, так как спрос, безусловно, есть. А значит, появилось бы и предложение.

Средняя цена на нерудные строительные материалы в апреле 2011 года выросла по отношению к уровню марта на 8% и составила 313 рублей за м³ (цена производителя без НДС и доставки). С начала года она увеличилась на 39,8%, говорится в отчете компании «СМПРО». Объясняются эти процессы, как уже говорилось выше, заметным ростом себестоимости.

Между тем промышленники столкнулись с явным непониманием ситуации со стороны правительства. В одном из своих выступлений премьер Владимир Путин отметил, что 245 рублей за тонну щебня для олимпийских строек — это слишком дорого, и дал поручение прокуратуре разобраться, «почему такая высокая цена». Возникает вопрос: откуда у премьера такие сведения? По словам Александра Журавлева, рыночная цена тонны щебня с учетом НДС и доставки, скажем, в Сочи составляет около 1 тыс. рублей. «Щебня по цене 245 рублей за тонну вообще не существует. В Ростовской области его себестоимость достигает в лучшем случае 200-220 рублей за тонну на месте, на предприятии, еще до перевозки куда-либо, и это при строжайшей экономии и средней зарплате по заводу 7 тыс. рублей», — утверждает эксперт.

«Инцидент с «завышением» цен на инертные материалы в Сочи послужил лакмусовой бумажкой того, насколько правительство «прислушивается» к микрокамданного рынка», — прокомментировал происходящее «СНИПу» один из производителей на условиях анонимности.

Увы, если высшие чины в ближайшем будущем не изменят своей политики относительно нерудных производств, множеству заводов грозит полнейший упадок.