

Опубликовано 1 декабря, 2016 - 13:09

О состоянии мирового рынка стали, факторах, влияющих на ценообразование, торговых барьерах, создании Таможенного кодекса, перспективах решения судебных споров рассказал в интервью Алексей Мордашов, председатель совета директоров "Северсталь".



**- В экономике сложилась непростая ситуация, но начинается постепенное восстановление, в частности производство стали в октябре в годовом выражении выросло на 2%. Этот рост продолжится?** - Я не думаю, что мы можем ожидать большого роста производства стали в нашей стране. Отрадно, что видим стабилизацию рынка металлопроката в России. Мы ожидаем, что по итогам этого года мы увидим падение рынка по сравнению с прошлым годом. Темпы падения будут меньше, чем было падение в прошлом году. И это в целом является, с нашей точки зрения, отражением того, что российская экономика восстанавливается. Очень хорошо прослеживается по темпам роста ВВП, что мы видим торможение падения и даже некие признаки стабилизации. Мы уверены, что то же самое мы увидим на рынке металлопроката, на рынке металлопотребления России. Мы ждем, что на будущий год падение рынка уже не будет и начнется его восстановление. Мы не ждем амбициозных больших показателей роста рынка. Но все-таки ждем, что рынок несколько подрастет на будущий год. Конечно, производство стали будет в целом следовать за ним. Вы упомянули о 2%-м росте в октябре. Наверное, это скорее такие сезонные небольшие флуктуации. Отчасти мы поставляем металл на экспорт. Но в целом, я думаю, что динамика нашего производства будет повторять динамику потребления стали в России. **- Если говорить про цены на сталь, то какие факторы сейчас на рынке являются определяющими?** - Главный фактор, который по-прежнему продолжает оказывать давление на цены на сталь на рынке и, самое главное, делает эти цены очень неустойчивыми очень волатильными, - это низкая загрузка мощностей. В целом мире она находится на уровне примерно 70%. То есть российские металлурги выгодно отличаются в лучшую сторону. У нас загрузка существенно больше 90% в силу нашей более конкурентной позиции по издержкам, возможностей экспортировать. Но в целом в мире загрузка мощностей остается достаточно низкой. 70% - это тот уровень, при котором есть острая ценовая конкуренция и, как следствие, его постоянная волатильность. Мы видим ситуации, когда, с одной стороны, в силу сезонных факторов какой краткосрочной нехватки продуктов на рынке цены начинают идти вверх. Мгновенно добавляется производство, и цены падают вниз. Волатильность на нашем рынке стала, к сожалению, очень типичной, и она во многом определяет динамику цен. Что еще очень сильно проявляется сегодня и все больше и больше становится влияющим, важным влияющим на цены фактором, - это рост цен на сырье. Мы увидели меньше чем за год трехкратный рост на уголь, идет постепенный небольшой рост цен последние несколько месяцев на железорудное сырье. Это, конечно, оказывает давление на себестоимость и на цены. Несмотря на низкую загрузку мощностей, и прежде всего из-за Китая, рост экспорта из Китая, и тем не менее мы все-таки видим определенный подъем цен именно на волне роста себестоимости. Скорее всего, можно ожидать, что цены будут оставаться высокими до конца года. Наверное, мы войдем в новый год с более высоким уровнем цен, даже, может быть, чуть больше, чем в конце. Полагаю, что сезон сделает свое дело и после подъема в начале года мы увидим некое смягчение рынка в середине. **- Китай планирует закрыть к 20-му году часть своих заводов. Это тоже как-то отразится на цене?** - Несомненно. В целом стремление Китая балансировать свои мощности со спросом - это здоровое позитивное поведение для рынка. Мы,

конечно, связываем определенные надежды на стабилизацию рынка с этой политикой Китая. С другой стороны, Китай сегодня производит больше половины мирового производства стали. И это больше, чем нужно Китаю. Китай стал крупным метаэкспортером. Почему Китай наращивает экспорт. Мы ждем в этом году там больше 120 миллионов тонн экспорта из Китая. Конечно, это оказывает серьезное давление на цены. При этом закрытие мощностей, скорее всего, не окажет радикального влияния, во-первых, потому что оно планируется в течение двух-трех лет. Хотя Китай пока опережает свои планы по закрытию, в этом году за 9 месяцев. С другой стороны, важным фактом является то, что те мощности, которые закрываются сейчас, прежде всего это мощности старые, неэффективные, они простаивали, в общем, и без этого. И реального влияния на рынок закрытие мощностей окажет, наверное, небольшое. В общем и целом наш прогноз в отношении Китая такой, что Китай не будет наращивать производство и не будет особо его снижать. Скорее всего, Китай оставит уровень производства стали примерно на сегодняшнем уровне. Повторяю, в силу низких темпов роста потребления стали в мире и избыточных мощностей на сегодня, скорее всего, давление избыточных мощностей на рынок останется. Китай, скорее всего, также будет в значительной степени влиять на рынок за счет своей активности по экспорту. - **В США прошли выборы президента, победил Дональд Трамп. Вы как-то планируете менять поставки на американский рынок, свою политику в отношении вот этого рынка?** - Наши планы в отношении рынков традиционно не связаны с выборами. Наша политика в отношении США не особенно изменилась в связи с выбором Дональда Трампа. Мы традиционно прежде всего стараемся вести взвешенную сбалансированную политику в отношении экспортных рынков и не направлять слишком много металлопроката на отдельный рынок, с тем чтобы не подвергать себя рискам, не быть слишком чувствительным, зависимым от определенного рынка. В значительной степени сегодня с ростом антидемпинговых процедур наше отношение к экспорту на те или иные рынки зависит еще и от возможностей, которые у нас остаются в силу закрытости рынков протекционизма, который стал нарастать. В целом американский рынок продолжает оставаться для нас привлекательным. Прошло рассмотрение антидемпингового иска по холодному прокату, которое не выявило факта демпинга, и у нас нет никаких запретительных пошлин. В целом мы с интересом смотрим на американский рынок. Но, повторяюсь, наш объем поставки на американский рынок связан не с политикой и выборами, а с экономической ситуацией и доступностью рынка с точки зрения торговых барьеров. - **Вы возглавляете Комитет РСПП по торгово-таможенной политике, ВТО и интеграции. И также были активным участником составления Таможенного кодекса Евразийского союза. Там учтены нужды и потребности российского бизнеса?** - Была проведена очень большая работа, проходившая в течение более чем двух лет. Мы, представители бизнеса, принимали в этом активное участие. В частности, наш Комитет по торгово-таможенной политике, интеграции. ВТО тоже принимал активное участие, наши эксперты входили во все рабочие группы. Хочу отметить два очень, как мне кажется, отрадных факта, которые ярко проявились в процессе работы над кодексом. Нам удалось консолидировать позицию российского бизнеса. Как мне кажется, представители ведущих бизнес объединений нашей страны, как Торгово-промышленная палата, "Деловая Россия", "Опора", РСПП, которые занимались темой таможенной политики, Таможенного кодекса, регулярно встречались, обсуждали нашу позицию. Мы всегда выступали с консолидированной позицией. Мне кажется, очень хороший пример такой взвешенной позиции бизнесов в решении такого рода вопросов в участии и в подготовке законодательства в нашей стране. С другой стороны, мне кажется, что в процессе работы над кодексом нам удалось выйти на хороший уровень взаимодействия с Федеральной таможенной службой Российской Федерации, правительством, всеми заинтересованными министерствами и ведомствами. Мы были, как мне кажется, полноправным участником диалога, они прислушивались к нам. Конечно, не все, что мы хотели, принималось, но тем не менее можно было вести дискуссию. Пользуясь случаем, хотел бы сказать спасибо и своим коллегам по бизнесу, и в РСПП, и в других бизнес-объединениях, и спасибо представителям

властных структур, ФТС, за конструктивную работу. Отвечая на ваш вопрос, все ли удалось отразить в кодексе, что нам бы хотелось. Ответы, конечно, нет. Есть целый ряд вещей, которые, как нам кажется и как нам бы хотелось, могли бы быть освещены по-другому. В целом мне кажется, что кодекс является хорошим шагом в развитии таможенного дела в нашей стране. Он закладывает основы для дальнейшего развития упрощения таможенных процедур, снижение их стоимости. В целом, наверное, кодекс, повторяю, наверное, не идеальный и не отражающий все наши высокие мечты, но тем не менее кодекс здравый и разумный, позволяющий нам двигаться вперед. Является хорошим шагом в развитии таможенного дела. И еще хотелось подчеркнуть одну важную вещь, связанную с кодексом. Кодекс в целом, наверное, хорош и является, как я уже сказал, шагом вперед, но очень много будет зависеть от правоприменительной практики. Впереди нас всех ждет большая работа, я имею в виду и представителей бизнеса, и представителей власти, по изменению законодательства, внесению тех изменений, которые должны быть сделаны в соответствии с кодексом, это и закон о таможенном оформлении, и вообще целый шлейф подзаконных актов. Кроме того, добиться, чтобы правоприменительная практика отражала те правильные и хорошие нормы, которые были заложены в кодекс, для нас это самая основная задача. В целом кодекс получился, наверное, хорошим. Но во многом это будет зависеть от того, как мы сможем, отталкиваясь от него, внести изменения и в другое законодательство, и в правоприменительную практику. - **Ваш комитет также курирует вопросы, связанные с ВТО. Сейчас в мире появляется много различных интеграционных объединений. Как, на ваш взгляд, через 10 лет ВТО сохранится и будет ли необходим такой глобальный механизм?** - Я уверен, что ВТО сохранится. Во-первых, потому что мировая торговля является крайне важным фактором для экономик всех стран мира. Наша страна, примерно половина нашего внутреннего продукта генерирует, создает в связи с экспортно-импортной деятельностью. Либо для экспорта, либо в связи с импортом, и так далее. Что очень важно, мировая экономика все больше и больше носит глобальный характер. И цепочки создания стоимости принимают уже глобальные, уже имеют глобальный масштаб, уже вовлекают много стран. И в этом смысле миру нужен, и России, я считаю, нужен инструмент наднационального глобального регулирования торговых отношений. В этом смысле ВТО продолжает оставаться, есть большой спрос на услуги ВТО, и ВТО продолжает оставаться востребованным. С другой стороны, мы видим определенный кризис внутри ВТО сегодня. Дохийский раунд не был завершен. Те вопросы, которые в Дохе были сформулированы более 10 лет назад, так и не нашли своего ответа, и стороны ВТО не смогли договориться по этим вопросам. Мы видим всплеск интереса к региональным соглашениям, Трансатлантическое и Тихоокеанское партнерство, которое сейчас прорабатываются, выступают и воспринимаются иногда как альтернатива ВТО. Такие процессы свидетельствуют о том, что целый ряд стран ищет альтернативные решения для регулирования межстрановой торговли. С другой стороны, как я уже сказал, мне кажется, есть естественный спрос на наднациональное регулирование, на установление правил игры в мировом масштабе, в которых заинтересованы все игроки. Несмотря на все трудности, внутри ВТО есть хорошие примеры. Тем не менее взаимодействие стран внутри ВТО. Было принято соглашение по содействию торговли, так называемый Trade Facilitation Agreement, к которому присоединилась и наша страна, и мы уже ратифицировали это соглашение. Оно эффективно вступает в силу с будущего года. В нем заложены механизмы, которые во многом будут способствовать снижению административных барьеров в торговле, снижению административной нагрузки. Там очень много пунктов, которые регулируют таможенные процедуры. Регулируют их таким образом, что делают их проще, дешевле для участников бизнеса. То, что наша страна ратифицировала это соглашение и будет его имплементировать в ближайшее время и что, кстати, очень совпадает по времени с принятием нового кодекса, является, в общем, хорошим шагом вперед и хорошей возможностью упростить таможенные процедуры, сделать их дешевле, проще, легче. Особенно с учетом того, что мы слышим много нареканий в адрес Федеральной таможенной

службы, таможенной деятельности в целом со стороны участников бизнеса. Я думаю, что все это создает для нас шанс двинуться вперед. Хотя это будет, конечно, не быстро, не сразу и не в полном масштабе. Но я думаю, что сейчас очень важно нам, вот отталкиваясь от Trade Facilitation Agreement, от нового кодекса, сделать правильные шаги, чтобы упростить таможенную деятельность, сделать ее дешевле и эффективнее для бизнеса. - **Нормы ВТО не всегда соблюдаются и не всеми странами. Есть пример, когда Евросоюз в отношении российских металлургов ввел антидемпинговые пошлины.** - Да, вы задаете вопрос, который очень чувствительный для нас, российских металлургов, для "Северстали", в частности. Во-первых, я бы сказал, что нельзя говорить о том, что не соблюдаются нормы ВТО. Хотя мы видим время от времени, что какие-то отклонения происходят. Внутри ВТО есть механизм, орган разрешения споров, который рассматривает иски стран, которые считают, что они несправедливо были обижены в рамках ВТО и к ним неправильно были применены нормы. В данном случае мы тоже считаем, что правила ВТО были нарушены при рассмотрении антидемпингового иска в отношении российских металлургов. В частности, цена была занижена, по которой мы экспортируем товар. Например, были сделаны такие серьезные, с нашей точки зрения, отступления, как использование курса на момент заключения контракта экспортного, а не на момент реальной поставки, когда курс был уже совсем другим, что является прямым нарушением правил ВТО. Кроме того, Комиссия Евросоюза, которая проводила верификацию данных, которые мы представили на рассмотрении в Евросоюз, с нашей точки зрения работала тоже с нарушениями, и не приняла целый ряд фактических данных, которые мы им предоставляли, ссылаясь на отсутствие кооперации, с нашей стороны, хотя мы принимали их, рассказывали, отвечали на все их вопросы. В целом мы считаем, что рассмотрение было несправедливым и с нарушением правил. Нельзя распространять это в целом на ВТО и говорить о том, что страны не соблюдают правила ВТО. Но в данном случае, мы считаем, что эти были нарушены. И мы будем защищать свои интересы и суде общей юрисдикции. И надеемся, что Российская Федерация будет использовать возможности органа в рассмотрении споров внутри ВТО для защиты наших интересов. - **Объемы продукции, которые вы направляли в Евросоюз, вы планируете перенаправить в другие страны?** - Да, конечно. Мы, как я уже сказал, стараемся направлять экспорт в разные страны и не направлять слишком много экспорта в одну страну. Евросоюз был для нас важным рынком холоднокатанного металла. Но тем не менее мы сейчас перенаправляем продукцию на другие рынки. Та пошлина, которая установлена, является запретительной для нас, конечно. - **Насколько, как вы считаете, велики шансы у вас, что решение суда будет вынесено в вашу пользу?** - Мы считаем, что у нас есть очень хорошие шансы. Мы видим очень серьезные нарушения задокументированные. Наши специалисты, юристы, с которыми мы работаем, говорят, что наши шансы достаточно высоки. К сожалению, специфика этих процессов такова, что они требуют очень много времени. Но тем не менее мы рассчитываем, что в конечном счете мы добьемся справедливости и в органе разрешения споров в ВТО, и в Европейском суде общей юрисдикции. - **Насколько велики шансы, что и в отношении горячекатанного стана тоже будет положительное решение?** - Еще один чувствительный для нас вопрос. Сейчас идет рассмотрение антидемпингового иска. Мы представили все материалы. Был визит представителя Евросоюза также в рамках процедуры верификации наших данных. Он прошел как раз гораздо спокойнее, чем предыдущий. И мы очень надеемся, что мы дали ответы на все вопросы. Но мы дали ответы на все вопросы. Они вроде бы были приняты. И пока у нас нет никаких оснований считать, что все это будет фальсифицировано. Мы надеемся, что решение будет принято в нашу пользу, и мы сможем доказать, что мы не демпинговали при поставках в Евросоюз. Насколько мы всегда выполняли все нормы и правила международной торговли, закрепленных в правилах ВТО, это был прибыльный для нас экспорт, и так далее. Мы ни коим образом не нарушали рынки своим поведением. Я надеюсь, что нам удастся это доказать. Хотя мы ожидаем решения Европейской комиссии в ближайшее время. - **Каким был этот год для вас по итогам 9 месяцев? Чистая прибыль "Северстали" выросла почти в 2 раза по**

**сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А по итогам года вы также ожидаете, что рост продолжится?** - Ну, чистая прибыль является результатом целого ряда, отражения целого ряда бухгалтерских оценок. Поэтому традиционно мы как-то больше ориентируемся на показатель доходов до налоговых процентов и амортизации, так называемая EBITDA. В целом наши результаты по итогам года, я думаю, будут хорошими, и мы продемонстрировали в очередной раз статистически самую высокую маржу по EBITDA среди всех мировых производителей. При этом хочу подчеркнуть, что все российские металлурги очень похожи, мы не являемся исключением по уровню доходности, и в целом наша доходность достаточно хорошая, у всех российских крупных металлургов. В целом, повторяюсь, результаты этого года для "Северстали" мы ожидаем будут хорошими, год еще не закончился. Но мы думаем, что итоги будут хорошими. Но, конечно, мы не продемонстрируем двухкратного роста... по сравнению с прошлым годом. Как раз, наоборот, скорее всего, будет небольшое снижение на фоне тех тенденций, которые сложились на рынке. Когда рынок сжимается, российский рынок сжимается, цены очень волатильны. И наши результаты скорее, с одной стороны, хорошие, потому что у нас хорошая доходность и низкий уровень долга, что является очень важным для нас целевым показателем. С другой стороны, в целом наша доходность несколько падает по сравнению с прошлым годом. Мы рассчитываем, что все-таки подъем рынка на будущий год, в целом стабилизация российской экономики и мирового стального рынка позволят нам сохранять доходность в будущем. При этом чистая прибыль выросла в 2 раза. Но это скорее, мне кажется, результат таких определенных бухгалтерских оценок, резервов и так далее. - **РСПП исполняется 25 лет. На ваш взгляд, как изменились отношения между государством и бизнесом за этот большой период времени?** - Мне кажется, что хорошей иллюстрацией ответа на этот вопрос является наша работа в рамках подготовки Таможенного кодекса Таможенного союза, или Евразийского экономического союза теперь. В целом, мне кажется, что уровень взаимодействия бизнеса и власти является достаточно хорошим. Но при этом эффективность этого взаимодействия зависит от конкретных усилий конкретных людей. И здесь результат очень сильно зависит от того, кто конкретно вовлечен в это и кто готов сколько времени и сил тратить на вот поддержание этих отношений, на развитие этого диалога. В целом, что очень важно, мы видим готовность власти слушать нас, прислушиваться, консультироваться с нами. Мне кажется, эта готовность зачастую даже выше, чем у наших западных, европейских или американских коллег. То есть наше государство проявляет зачастую большую заинтересованность во взаимодействии с бизнесом, чем Европа и США. С другой стороны, конечно, внешняя макроэкономическая среда достаточно жесткая, она ухудшилась за последние пару лет, что, конечно, накладывает отпечаток на наш диалог. В целом, мне кажется, что нам удастся донести нашу озабоченность, наши мысли, наши предложения до правительства. Но это всегда диалог. Это всегда обсуждения, всегда дебаты, согласие, несогласие, аргументы. И здесь во многом, повторяюсь, успешность этого диалога зависит от нас, от бизнеса. Хотя, конечно, от всех участников, в том числе и от власти.

Автор  
Вести Экономика  
Автор фотографии  
Интернет  
Источник  
<http://www.vestifinance.ru>