

«МЕТАЛЛУРГИЯ СУМЕЕТ ПЕРВОЙ ВОССТАНОВИТЬСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА»

ПОКА МЕТКОМБИНАТЫ РАЗРАБАТЫВАЮТ СВОИ АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММЫ, ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА РФ ПРОДОЛЖАЕТ БОРЬБУ СО ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЯМИ В ОТРАСЛИ. СОТРУДНИКИ СЛУЖБЫ ВЕРЯТ, ЧТО ЭТИМ ПОМОГУТ СОКРАТИТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА В ОТРАСЛИ ПОСЛЕ КРИЗИСА.



АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
КОНТРОЛЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФАС

BUSINESS GUIDE: Есть ли некая внутренняя установка в ФАС более лояльно относиться к производителям на время кризиса?

АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ: Каких-то там обсуждений, договоренностей такого плана нет. В каждом конкретном случае мы стараемся вникать, насколько это вызвано кризисом, действительно ли является нарушением. Вообще я считаю, что наша деятельность в любом случае во благо. Мы ведь помогаем в какой-

то мере отрасли: облегчаем согласование сделок, снижая административные барьеры в нашем втором антимонопольном пакете. Конечно, мы помним, что идет спад строительства, снижение спроса на определенную номенклатуру металлургической продукции, и стараемся это учитывать. Даже те громкие дела, которые были в отношении рынка коксующихся углей, на мой взгляд, оказали положительное влияние на рынок и позволяют в конечном итоге легче перенести кризис. Ведь после снижения цен «Мечелом», «Евразом» и «Распадской» весь рынок снизил цены пропорционально. Сейчас уже нет отказов в поставках угля и цены ниже на 10–15%. Поэтому металлурги вошли в мировой кризис с более низкими издержками. Эти меры позволяют обеспечить мягкую посадку для российской экономики в целом. Кстати, на состоявшемся 29 октября экспертном совете по металлургии при ФАС мы решили подготовить комплекс антикризисных мер, который будет направлен в правительство.

ВГ: А кто сейчас больше жалуется на металлургов и их смежников?

А. У.: Однозначно так сказать нельзя — еще не собрана статистика. Естественно, все жалуется на строителей, которые заморозили большинство своих проектов. Металлурги жалуются друг на друга из-за монополюно низкой цены или отказов от взаимных поставок. Но я должен сказать, что с начала осени обращений стало меньше, поскольку все пока пытаются понять, что происходит на самом деле. Но в самом ближайшем будущем я ожидаю увеличения числа обращений. Я также прогнозирую, что станут поступать обращения по поводу не монополюно высоких, а монополюно низких цен, что раньше было скорее нонсенсом.

Немного изменилась и специфика рассмотрения этих жалоб. Раньше, до введения оборотных штрафов, за год к нам поступало до 10 тыс. обращений. Сейчас с введением оборотных штрафов десятки тысяч мелких дел сменяются на сотни крупных. Хотя часть дел из-за введения штрафных санкций, наоборот, теперь может тянуться по западному образцу годами, учитывая судебные перспективы этих дел.

ВГ: А нет ли попыток со стороны компаний списать какие-

«КОГДА МЫ РАЗБИРАЛИСЬ С УГЛЕМ, ГДЕ ЗАДЕЙСТВОВАНЫ БЫЛИ ШЕСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ И ЧЕТЫРЕ УГОЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ТО НЕДОВОЛЬНЫ БЫЛИ ВСЕ ДЕСЯТЬ»

то свои нарушения на кризис? Дескать, мы вынуждены повышать цены, потому что у нас выросли издержки...

А. У.: По моему поверхностному ощущению в других отраслях это происходит сплошь и рядом. Но я бы сказал, что металлургия здесь показала достаточно высокую зрелость. Ведь фактически сразу же за падением мировых цен, даже раньше, у металлургов цены на их продукцию тоже стали снижаться. Например, на арматуру падение цен составило 20–30%, на штрипс — 10%. Даже цены на гвозди упали на строительном рынке для простых граждан на 10–15%. Благодаря тому что у нас все участники металлургического рынка потенциально находятся в стадии конкуренции, это позволяет более рыночно, чем это происходит в других, более монополизированных компаниях, реагировать на некоторые стимулы. И хотя сами компании этот факт, безусловно, не радует, я полагаю, что именно металлургия сумеет первой восстановиться после кризиса, начав сейчас первой снижать цены.

ВГ: Своевременным ли, на ваш взгляд, было ограничение доступа иностранцев к крупным стратегическим проектам? Сейчас в условиях кризиса западные инвестиции были бы подспорьем...

А. У.: Мое отношение к этому закону немного иное. Ведь сам премьер неоднократно подчеркивал, что это не было ограничением иностранных инвестиций, а просто создана законная база для их работы в России. Потому что теперь уже никому не подумает, что той или иной компании запретили ту или иную сделку по звонку из Кремля, а все происходит в соответствии с законной процедурой, которая обязательна для всех. При этом стоит отметить, что российская процедура даже более проста и открыта, чем американская. Все мы уже видели, как в Америке все сделки рассматривались и не все получили положительное решение. Поэтому я рад, что такой закон принят, потому что он, возможно, даже, наоборот, облегчит приток в Россию иностранных инвестиций.

ВГ: А как вы относитесь к призыву премьер-министра внедрить в России биржевую торговлю углем и металлами? Пойдет ли это сейчас в России и нужно ли это отраслям?

А. У.: ФАС традиционно выступала за широкое внедрение биржевых механизмов, будь то торговля нефтепродуктами, цементом или металлами, и много сделала для этого. Поэтому июльское поручение премьера мы восприняли с воодушевлением. В нем действительно есть пункт о проработке механизма биржевой торговли. Возможно, из-за кризиса она несколько отложится, потому что всегда хорошо выходить на биржу, чтобы сразу твои котировки росли и цены повышались. А сейчас, выходя на биржу, ты понимаешь, что котировки будут падать и отношение людей будет несколько иное. Тем не менее мы уже выдали «Русалу» и «Норникелю» предписания в трехлетний срок проработать механизм биржевой торговли алюминием и никелем соответственно. Так или иначе в ближайшие два-три года мы такую вещь по цветным металлам в России получим.

ВГ: Целесообразно ли сейчас вводить какие бы то ни было экспортные пошлины на продукцию металлургов и их смежников? Отмена импортных пошлин помогла бы сейчас отрасли или нет?

А. У.: ФАС априори выступает за снятие по возможности защитных мер в виде импортных пошлин, а в некоторых ситуациях и за введение экспортных пошлин на сырье. Потому что это достаточно хороший механизм для насыщения внутреннего рынка. При этом остается только дивиться позиции Минпрома, который чуть ли не вычеркнул из поручения премьера комиссии пункт о снижении импортных пошлин на уголь и ферросплавы. В нынешних условиях такие меры являются серьезным административным барьером. Даже не экономическим, поскольку пошлины составляют всего 5–10%, а именно лишним барьером на таможен-

но можно провести аналогии с рынком цемента: отмена импортной пошлины привела к такому притоку импорта, который позволил влиять на цены на цемент, которые внутри страны уже снизились на 25–30%. Производители, конечно, не довольны. Однако одновременно снижение цен и на арматуру позволило им сохранить свои прежние позиции в роли поставщиков строительной отрасли. В то же время в условиях кризиса наша позиция должна быть более гибкой, особенно если зарубежные партнеры начинают под предлогом кризиса вводить ограничения против российской продукции.

ВГ: То есть ФАС приходится балансировать на грани недовольства производителей и потребителей? Как это удаётся и какие оптимальные решения в условиях кризиса надо принять, чтобы не похоронить одну отрасль ради выживания другой?

А. У.: Удаётся не всегда. Например, когда мы разбирались с углем, где задействованы были шесть вертикально интегрированных металлургических и четыре угольных компании, то недовольны были все десять. Понятно, что никому из угольщиков не хотелось штрафы платить и цены снижать. Но и металлурги, возможно, посчитали, что снижение цен должно было быть более существенным. Но тем не менее к ФАС по-прежнему обращаются как к независимому арбитражу. В некоторых договорах между компаниями уже стала часто появляться приписка, что ключевым при разрешении споров является мнение ФАС.

ВГ: А если говорить о смежниках, какие проблемы сейчас, например, у трубной отрасли?

А. У.: Мы продолжаем исследовать этот рынок по тем обращениям, которые есть у нас от нефтяных компаний. Пока явных нарушений не выявлено. Ведь тот рост, который произошёл на мировых рынках еще в начале года, привел к тому, что в России больше выросло сырье, металлопродукция выросла меньше, трубазаготовка — еще меньше, а трубы выросли вообще меньше всех в процентном отношении. То есть трубки убрали свою рентабельность максимально, как стоящие почти в самом конце цепочки. При этом нас очень удивил тот факт, что более всех жаловался на повышение цены на трубы «Газпром», закупающий примерно 90% всего российского импорта труб. Причем по ценам, зачастую в несколько раз превышающим российские. Поэтому их жалоба выглядела очень забавно. В целом же у нас есть долгосрочные контракты с трубной отраслью, по ним наблюдается снижение цен. Тем более что наблюдалось падение цен на заготовку, это привело к падению цен на трубы. Теперь там все в принципе нормально.

ВГ: К производителям железорудного сырья у ФАС тоже пока претензий нет?

А. У.: Очевидных претензий нет. Напомню, что примерно полтора года назад мы досконально разбирались с поставщиками руды и обсуждали на нашем экспертном совете переход на долгосрочные контракты с потребителями. Большинство компаний такие контракты заключили. А самое главное, что ценовая динамика пошла совершенно иная. Если в этом году цены на коксующийся уголь в России росли выше темпов роста на международных рынках, то рост на железорудное сырье значительно отставал от зарубежных темпов роста.

ВГ: Видимо, по этой причине ФАС предложила и угольщикам с металлургами перейти на долгосрочные контракты с формулой цены? Кстати, параметры формул по будущим контрактам уже известны?

А. У.: Да, отчасти из-за этого удачного опыта. По формулам я бы сказал только, что мы предложили такой механизм, при котором формула вообще никак не зависела бы от каких-то параметров, которые устанавливает ФАС либо еще какой-то госрегулятор. Чтобы мы не скатились снова до Госплана, не превратили свое ведомство в какую-то по-

тенциальную кормушку для коррупции. В формуле будет адекватный индекс и некий коэффициент технологической ценности, который всеми признан. Это не позволит ни ФАС, ни кому-либо еще воздействовать на эту формулу, то есть параметры будут максимально независимы.

ВГ: Будет ли в формуле цены некая планка отсечения, после которой цена контракта будет пересматриваться без юридических последствий?

А. У.: Этот вопрос пока обсуждается. Потребители, конечно, за, но производители против. Пока только точно, что в формуле будут независимые параметры, устанавливаемые либо самим рынком, либо специальным институтом ВУХИН, который еще со времен СССР занимается подобными проблемами в отрасли и наиболее компетентен. Еще в формуле цены обязательно будет поправка на российский рынок, при том что база будет мировой.

ВГ: Когда планировался переход на длинные контракты, о кризисе еще не было и речи. В нынешних условиях нет ли опасений, что массовый переход на долгосрочные обязательства станет для ряда компаний непосильной кабалой?

А. У.: Чтобы этого не случилось, в долгосрочных контрактах помимо формулы цены можно предусмотреть аналогичные условия и в отношении объемов поставок. Тем более сейчас, когда кризис в самом разгаре, ФАС только бы приветствовала появления в новых контрактах таких возможностей, но рекомендовать их вводить сейчас было бы неправильно. Опять же из-за различной специфики каждой из смежных отраслей. Ведь, например, у металлургов после завершения «угольных расследований» издержки снизились, а у угольщиков пока нет. У нас вообще экономика так построена, что наибольшей рентабельностью обладают сырьевые компании. Затем уже идут компании «первого передела» — те же металлурги, у которых рентабельность чуть меньше. Далее трубки, у которых рентабельность еще меньше. Ну а дальше, например, машиностроители, о которых вообще говорить не приходится — многие из них вообще балансируют на уровне рентабельности 1–2%. Вполне справедливо, что пострадали те, которые наиболее высоко рентабельны.

ВГ: Ждете ли вы консолидации отрасли за счет слияний и поглощений?

А. У.: Я не уверен, что сейчас рынок готов для крупных слияний, поскольку денег у всех становится меньше. Потом отрасль все же была достаточно устойчива в финансовом отношении, поэтому мы не ожидаем каких-то массовых банкротств или подобных негативных явлений. Поэтому если сейчас наметятся какие-то попытки государства всех слить в единую компанию для противодействия кризису, мы по-прежнему этого не поддержим. Как известно, позиция ФАС к любому государственному влиянию, направленному на повышение его прямого участия в отрасли, крайне отрицательная.

ВГ: А вот недавно конкурс по Удоканскому месторождению меди был выигран альянсом, в который входит госкорпорация. Что, по-вашему, будет с этим крупным проектом с учетом нынешнего кризиса?

А. У.: Очень хорошо было бы, если бы этот проект реализовался. Наше отношение к госкорпорациям в целом и к уважаемой компании «Ростехнологии» настроенно скептическое. Мы пока не видим ни одного успешно реализованного проекта, куда бы они ни пришли. Более того, видим, что ситуация обратная. Будь то в случае АвтоВАЗа, который сейчас французы будут пытаться спасти, будь то в случае «ВСМПО-Ависма», где рентабельность упала в разы задолго до кризиса. Поэтому если сейчас альянсу государства с частными игроками удастся там что-то сдвинуть с мертвой точки — ну дай-то бог.

Интервью взял ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

