

«ПЕРЕХОДИТЬ НА ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ ВО ВРЕМЯ МИРОВОГО КРИЗИСА КАК-ТО НЕСЕРЬЕЗНО»

ВЕДОМСТВЕННУЮ ПОЗИЦИЮ НЕЙТРАЛИТЕТА ОБОСНОВАЛ ДЛЯ ВГ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МИНПРОМТОРГА ВИКТОР СЕМЕНОВ, ПО МНЕНИЮ КОТОРОГО МИНПРОМТОРГ, КАК ОСНОВНОЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ЛОББИСТ ИНТЕРЕСОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА, НЕ МОЖЕТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ЛИШНИЕ ЭМОЦИИ.



ВИКТОР СЕМЕНОВ,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
МИНПРОМТОРГА

BUSINESS GUIDE: Как кризис повлиял на работу вашего департамента?

ВИКТОР СЕМЕНОВ: В условиях кризиса мы, очевидно, перешли на более жесткий режим еженедельного мониторинга и более тесный контакт с предприятиями. Буквально в ручном режиме мы разруливаем проблемы предприятий, пишем письма в налоговую инспекцию, коммерческие письма в банки. Более активно развернули работу по той же тарифной защите и защитным расследованиям.

Все функции за нами остались с докризисного времени, и мы их не меняли. Просто кризис потребовал более оперативной работы. К тому же задел для стратегии развития металлургической отрасли до 2020 года мы успели сделать еще до кризиса. Основная масса ключевых проектов будет завершена. Благодаря обнулению пошлин на ввозимое оборудование для технического перевооружения металлургии большинство крупных комбинатов уже оснащены всем необходимым для реализации своих проектов.

Проводится работа по стимулированию экспорта российской продукции. Мы обнулили пошлины на вывоз полуплавок, например медные катоды. Если говорить об импортных пошлинах, то постановлением правительства Российской Федерации 9 января были повышены до 15–20% пошлины на 106 позиций металлопродукции. Через перечисленные методы, инструменты регулирования мы так или иначе пытаемся скомпенсировать потери российских производителей от снижения спроса.

ВГ: Обнулив пошлины на импортное оборудование, не нанесли ли вы вред российскому производителю этого оборудования, которое стало невостребованным по соотношению цена-качество?

В. С.: Тут важно подчеркнуть, что металлургия ввезла в основном оборудование, не производимое в России. То есть они не ввезли его в ущерб нашему отечественному тяжелому машиностроению. Хотя в определенной части схожего оборудования действительно выбор был в пользу импортного оборудования, так как российские аналоги не могли конкурировать по уровню технологических решений, по качеству. Именно поэтому при подготовке стратегии тяжелого машиностроения мы обязательно поднимаем вопрос поддержки этой отрасли в части научно-исследовательских работ и стимулирования, повышения конкурентоспособности оборудования, про-

ектируемого и выпускаемого нашими заводами. Сегодня уже вышло два постановления по субсидированию технического перевооружения машиностроительных предприятий, транспортного машиностроения. Очевидно, что без развитого тяжелого машиностроения страна жить не должна и не может.

ВГ: Поддерживается ли столь эффективно внутренний спрос на продукцию металлургии и трубной промышленности?

В. С.: Разумеется. Металлургия ориентируется в первую очередь на крупные инвестиционные и инфраструктурные проекты страны — развитие газотранспортной системы России, развитие транспортной системы, и ж/д транспорта в частности. Трубники сумели искоренить дефицит труб большого диаметра, и теперь все газопроводы, которые строятся или запланированы, они готовы обеспечить российской трубой высочайшего качества мирового уровня. Дефицит толстого листа для производства труб большого диаметра будет закрыт и перекрыт вдвое после запуска стана 5000 на ММК. Инфраструктурные железнодорожные проекты готовы обеспечить 100-метровыми длинными плетями для высокоскоростного дорожного движения рельсобалочный стан Челябинского меткомбината. При этом создается конкуренция в отрасли — например, второй проект по трубам большого диаметра реализуется на ОМК. Кроме того, принято решение о 15-процентных преференциях отечественным производителям, осуществляется авансирование поставок по госзаказу, оказывается помощь автомобильной отрасли и строительству. Мы решение по сегодняшним вопросам все равно видим в контексте развития предприятий и отраслей промышленности. Нет смысла заниматься просто однодневными решениями без видения развития отрасли. Перед нами стоит задача выйти из кризиса не большими, убогими и недоделанными, а здоровыми, сильными и конкурентоспособными.

ВГ: Обращаются ли к вам компании за помощью при урегулировании споров по дебиторской задолженности?

В. С.: Вопрос урегулирования задолженности, на мой взгляд, уже является бизнес-процессом. Следовательно, задолженности между предприятиями — это уже не предмет государственного регулирования. Для этого у нас прекрасно сегодня работают судебные структуры. Хотя большинство компаний, по нашим данным, прекрасно решают такие вопросы и без судебных инстанций. И даже по вопросу задолженности «Газпрома» перед трубниками, который нарастает с каждым днем, идет реальное движение в переговорном процессе. В поисках компромисса зачастую «Газпром» приобретает на склад, и труб-

ники, в свою очередь, чтобы не останавливать производство, идут на отгрузку с опережением графика. Но мы твердо знаем, что мертвых ситуаций сегодня во взаимоотношениях производителей и потребителей из-за дебиторской задолженности практически нет.

ВГ: А разве во взаимоотношениях с автопромом у металлургов не «мертвая ситуация»? Тому же ГАЗу уже с октября прекращены поставки продукции, а суды завалены исками от поставщиков...

В. С.: Хочу обратить внимание, что металлургия к ГАЗу имеет серьезные претензии из-за того, что система неплатежей началась еще до кризиса. Видимо, этот автопроизводитель свои взаимоотношения с поставщиками изначально не так построил. Сейчас, когда претензии перешли в судебную плоскость, ГАЗ будет вынужден выстроить свои взаимоотношения с металлургами на взаимовыгодной основе, не более того.

ВГ: Если взаимоотношения поставщиков и потребителей не лежат в плоскости госрегулирования, не считаете ли вы странным, что ФАС вмешалась в проблему снабжения меткомбинатов коксующимся углем и даже выразила готовность пересмотреть свое собственное предписание работать по длинным контрактам с формулой цены в отношении трех крупнейших поставщиков коксующегося угля — «Мечела», «Евраз» и «Распадской»?

В. С.: Жизнь меняется... Я считаю, что ничего в этом страшного и критичного нет: решения принимались в одной ситуации, теперь она радикально переменялась, этого никто не ожидал. Я, наоборот, полагаю, что федеральным органам не грех принимать новые решения в изменившейся ситуации.

ВГ: Этими соображениями вы руководствовались, когда инициировали переговоры с украинскими министерствами о пересмотре квот на беспошлинные поставки в Россию труб, производимых на заводах «Интерпайп»?

В. С.: По соглашению между Минэкономразвития России и министерством экономики Украины для продукции пяти украинских производителей трубы устанавливалась квота в размере 395 тыс. тонн в год с последующим ежегодным увеличением на 2% от объема квоты. Сейчас на падающем на 50–60% рынке трубной продукции оговоренная квота поставок украинской продукции в Россию выглядит как консенсус. Сегодня функции госрегулирования внешнеторговой деятельности находятся в ведении Минпромторга, и мы совместно с Минэкономки вышли с предложением к украинской стороне «по-доброму, по-соседски» снизить объемы поставок в 2009 году пропорционально падению рынка — с 427,6 тыс. тонн до 217 тыс. тонн — и мониторить ситуацию ежеквартально. Но, к со-

жалению, адекватного ответа со стороны украинских коллег пока не последовало. Сейчас идет нормальный диалог в переговорном процессе.

ВГ: И что теперь?

В. С.: Будем вести переговоры. В принципе у нас есть рычаги воздействия, они определены нормативными актами. Сами мы инициировать ничего не имеем права, но если бизнес сочтет нужным и подаст то или иное заявление — антидемпинговое, на защитное расследование, на спецагентное расследование, то мы примем документы и рассмотрим их в установленном порядке. Хотя на практике на это может уйти до полугода, а нынешняя схема поставок действует до конца года. В связи с тем что уходит срок, смысл каких-то расследований уже теряется.

ВГ: По каким соображениям были отклонены заявления металлургов о введении защитных импортных пошлин на оцинкованный прокат и сталь с полимерным покрытием?

В. С.: Здесь не было и не может быть никаких эмоций — все делается в рамках 165-го федерального закона о конкуренции. А он предусматривает доказательную процедуру. Если представленные компаниями-заявителями цифры доказывают ущерб, расследование открывается. Если представленные данные не показывают наличие ущерба, расследование не открывается. В случае обращения по оцинковке заявителями был взят период 2005–2007 годов, по показателям которого ущерб не просматривался. Мы отклонили первое заявление. Сейчас нами принято к рассмотрению повторное заявление, в котором уже представлены цифры за период 2006–2008 годов. Если цифры показывают наличие ущерба, дальше начинается процедура согласования, диалога со всеми иностранными участниками, которым тоже нужно доказать этот ущерб. Это все достаточно сложно.

ВГ: Цифры второй заявки сейчас показывают ущерб?

В. С.: А вот этого я сказать не могу до принятия решения о начале расследования, потому что вся информация конфиденциальна. Но думаю, что в этом месяце ответ уже будет дан и по оцинковке, и по стали с полимерным покрытием. Далее наш доклад о результатах расследования направляется для согласования в Минфин, ФАС, таможенное ведомство, после чего уже утверждается правительством.

ВГ: Насколько действенным является механизм комфортных писем, которыми с началом кризиса вы стали поддерживать компании?

В. С.: Я бы не говорил о каком-то системном механизме — каждое такое письмо было результатом рассмотрения конкретной ситуации на рабочей группе. Перед банками мы обосновываем необходимость реструктуризировать долги или выдать новый кредит тем или иным компаниям, ведущим стратегически важные проекты, которые ориентированы в перспективе на новый продукт высокого качества с гарантией его сбыта. Налоговым инспекциям мы по-

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ	ЯНВАРЬ—МАРТ 2009 ГОДА В %		МАРТ 2009 ГОДА	
	К ЯНВАРЮ—МАРТУ 2008 ГОДА	В % К МАРТУ 2008	В % К МАРТУ 2008	В % К ФЕВРАЛЮ 2009
ЛИСТ И ЖЕШТ С ПОКРЫТИЕМ	62,2	81,2	81,2	141,7
КОКС	64,4	68,3	68,3	113,8
ЧУГУН	66,7	72,8	72,8	113,4
СТАЛЬ	66,8	70,1	70,1	106,3
ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ	70,3	78	78	131,1
ПРОКАТ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ ГОТОВЫЙ	70,4	72,2	72,2	104,2
ЖЕЛЕЗНАЯ РУДА	73,1	82,1	82,1	115
МЕДЬ РАФИНИРОВАННАЯ	87,3	97	97	117,7
НИКЕЛЬ	87,4	89,3	89,3	111,6
АЛЮМИНИЙ ПЕРВИЧНЫЙ, ВКЛЮЧАЯ СИЛУМИН	93,6	92,8	92,8	109,2

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ МИНПРОМТОРГА.

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА МИНПРОМТОРГ ПЕРЕШЕЛ НА БОЛЕЕ ЖЕСТКИЙ РЕЖИМ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОГО МОНИТОРИНГА И БОЛЕЕ ТЕСНЫЙ КОНТАКТ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ. ПРОСТО КРИЗИС ПОТРЕБОВАЛ БОЛЕЕ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ