**Александр Шевелев: «Мы все еще работаем в непредсказуемой ситуации»**

**Гендиректор «Северстали» рассказал о положении сталеваров, переговорах с ФАС и желании досрочно заплатить windfall tax**

Металлургическая отрасль в России в этом году во многом уже адаптировалась к санкциям и восстановилась от шоков 2022 г. Но изменения в налоговом регулировании и страх вторичных санкций со стороны партнеров и клиентов за рубежом создают новые риски. О текущем положении сталеваров и потенциальных точках роста для отрасли в кулуарах ПМЭФ-2023 «Ведомости» поговорили с гендиректором «Северстали» Александром Шевелевым.

**– Прошлый год был для металлургов непростым – санкции, перестройка логистических потоков, укрепившийся рубль. Но в этом году, по ощущениям, ситуация несколько выравнивается. Какова она на текущий момент в целом в отрасли и в компании [в частности]?**

– Мне кажется, что ситуация стала более стабильной. Нельзя пока еще сказать, что она более предсказуема, к сожалению, но как минимум более стабильна. В прошлом году мы действительно активно перестраивали цепочки поставок, искали новые ниши, замещали импортеров в Российскую Федерацию, активно искали новые рынки для того, чтобы обеспечить непрерывную загрузку производства, и кажется, мы достаточно эффективно эту задачу решили. На сегодняшний день уровень загрузки металлургических мощностей близок к 100%. Мы понимаем, где, как и что будем покупать с точки зрения обеспечения непрерывности производства, я имею в виду комплектующие, материалы, запасные части. Мы увидели новые ниши, увидели спрос определенный на внутреннем рынке, открыли для себя новые рынки. В целом ситуация стабилизировалась. При этом главным вызовом остается неопределенность – с точки зрения, например, налогового законодательства. Разного рода новации с точки зрения дополнительных налогов, неопределенность с точки зрения тарифной политики и т. д. Это, конечно, не добавляет нам уверенности в завтрашнем дне для того, чтобы делать длинные инвестиции, с большим сроком окупаемости, в металлургическую отрасль.

**– Есть ли какие-то внешние факторы, которые оставляют место для беспокойства?**

– Конечно. Мы работаем в нестабильной и непредсказуемой внешней среде, которая через вторичные санкции, через расширение каких-то санкционных пакетов может в любой момент добавить неприятностей. Уже сегодня, опасаясь вторичных санкций, многие крупные банки, в том числе из дружественных стран, или крупные поставщики опасаются с нами работать, с подсанкционными компаниями. Поэтому, если санкционная риторика будет ужесточаться, конечно, будет это добавлять дополнительные сложности для компаний.

**– В прошлом году сильно росли поставки в Китай, но в этом году мы видим, что поставки стальных полуфабрикатов в направлении КНР снижаются. Какова сейчас ситуация с поставками в азиатском направлении и, в частности, в Китай? Какие еще перспективные, целевые рынки вы видите для себя?**

– Я бы не хотел называть какие-то конкретные целевые рынки по той причине, что для нас сегодня закрыты рынки Западной и Северной Европы, Америки, Великобритании, на которых мы, кстати, практически и не продавали [продукцию]. Все остальные рынки открыты – это Восток, Азия, Африка. Являются ли они целевыми для нас – зависит от момента, от экономической целесообразности [поставок] и от динамики цен, с одной стороны. С другой стороны – от нашей способности за счет логистических возможностей, стоимости перевозки, доступности каких-то конкретных портов или наших железнодорожных переходов продавать туда [продукцию] эффективно. И эта ситуация может оперативно меняться. Но главным рынком остается домашний – 80% продаж «Северсталь» сегодня осуществляет на рынке Российской Федерации, 20% – другие рынки, в том числе стран СНГ, куда мы тоже активно расширяем поставки. Мы достаточно хорошо знаем клиентов из стран СНГ, у нас плечо поставки туда позволяет достаточно эффективно продавать [продукцию]. Также мы достаточно активно, эффективно импортозаместили тех поставщиков, кто ранее поставлял [металлургическую продукцию] в Российскую Федерацию. Это прежде всего Украина, это Казахстан, который также снизил поставки металлопродукции.

**– Это большие объемы?**

– Цифры я сейчас, пожалуй, называть не буду, исходя из разных соображений. Но они не были существенными – не миллионы тонн, конечно, но сотни тысяч тонн [в год], которые мы заместили.

**– Вы не ответили на вопрос, почему ситуация с поставками в Китай начала меняться и с ноября поставки фактически сошли на нет?**

– Цены в Китае сегодня недостаточно привлекательны. В 2022 г. в Китае начался строительный кризис, перепроизводство, многие крупные китайские девелоперы находились в предбанкротном состоянии. Соответственно, и спрос на сталь снизился, и цены упали. Мы видим, что в I квартале текущего года Китай активно экспортирует [металлургическую продукцию], это означает то, что проблемы со спросом на строительном рынке в Китае пока никуда не делись. Учитывая низкий уровень цен в Китае, логистические затраты [на доставку туда продукции], нам экономически не интересно сейчас продавать в КНР те объемы, которые ранее мы были вынуждены перевести в Китай. Тогда речь шла о выживании, нужно было немедленно что-то делать, чтобы не останавливать производство или, по крайней мере, существенно не снижать объемы. Сейчас ситуация стабилизировалась, и мы ищем возможности зарабатывать.

**– Есть ли у компании какое-то видение и прогноз, что будет происходить в Китае до конца года? Откроется для нас этот рынок в части маржинальности поставок?**

– Думаю, что да. С одной стороны, мы рассчитываем на улучшение строительного спроса в Китае, что должно подтянуть цены вверх. С другой – мы знаем, что китайское правительство достаточно активно может ограничивать производство китайских поставщиков, и они (китайские власти. – «Ведомости») могут сбалансировать рынок достаточно быстро и эффективно. Совокупность этих мер – с одной стороны, улучшение ситуации в стройке и улучшение спроса и с другой – регулирование производства – позволит улучшить ситуацию в целом.

**– То есть к концу года восстановление цен будет...**

– Думаю, что даже раньше мы можем ожидать какое-то оживление [на китайском рынке]. По крайней мере, мы на это рассчитываем.

**– Как вы относитесь к идее стимулировать в России строительство домов из металлоконструкций? У «Северстали» есть совместный проект с компанией «Самолет» по строительству таких домов. Насколько, на ваш взгляд, эта инициатива может поддержать в целом металлургический сектор?**

– Эта инициатива как раз и призвана поддержать отрасль, потому что она формирует новый спрос. Причем не за счет ущерба для строителей, что тоже очень важно. Потому что дома на металлокаркасе – [то есть] те решения, которые мы сегодня продвигаем, мы считаем достаточно эффективны и интересны для застройщиков по нескольким причинам. Первое – скорость возведения таких домов существенно выше, чем обычное многоэтажное строительство, например, на железобетоне. Второе – в районах с сейсмической активностью или районах Крайнего Севера [так называемые] жидкие циклы достаточно короткие. [То есть] когда бетон в жидком состоянии заливается, он должен иметь определенный температурный режим для набора прочности. Или, как я сказал, сейсмически неустойчивые регионы. В них мы предлагаем [строительные] решения на металлокаркасе, которые более устойчивы. То есть мы уже закладываем сразу необходимые технические варианты, узлы, элементы [строительной конструкции], которые позволяют компенсировать сейсмическую неустойчивость. Если мы говорим про высокие здания, выше 32 этажей, здесь мы тоже видим потенциальную существенную экономию средств застройщика. Она будет заключаться в том, что и фундамент, и несущий каркас у высоких зданий на железобетоне требуют [дополнительных] расходов для того, чтобы оно было устойчивым, и здесь металлокаркас является конкурентоспособным [вариантом].

В этих нишах мы, с одной стороны, можем обеспечить гораздо более сжатые сроки строительства, а значит, более быструю сдачу объекта и возврат денежных средств. С другой стороны, это [хорошая] экономия для застройщиков для работы в тех районах (сейсмоопасных и районах Крайнего Севера. – «Ведомости»). По нашим оценкам, которые мы планируем в ближайшее время проверить с нашими партнерами при реализации конкретных строек, снижение затрат составляет примерно 8% на квадратный метр, по срокам строительства – в 1,5–2 раза [быстрее].

**– Но застройщики пока, по нашим данным, не очень хотят переходить на новую технологию. Какие стимулирующие меры, на ваш взгляд, нужны, чтобы они ею заинтересовались? И какие еще стимулы в целом, помимо этой программы в строительстве, нужны отрасли, чтобы чувствовать себя более уверенно?**

– Вы правильно отметили, не все застройщики являются пионерами, не все готовы работать с технологиями на ранней стадии зарождения. Но те, кто готов – ГК «Самолет», который вы назвали, активно рассматривает эту технологию. Мы работаем еще с рядом компаний, и я рассчитываю, что они смогут получить максимальный [положительный] эффект, потому что, кто первый заходит [на новый рынок], тот получает максимальную маржу, максимальную пользу. Какие еще стимулы нужны для застройщиков? Прежде всего, нужна нормативно-техническая база для того, чтобы эту технологию масштабировать, справочная информация, отраслевые нормы, разработанные для строителей. <...> Конечно, если появится какое-то дополнительное стимулирование с точки зрения, например, скорости выделения земельных участков, или длинное финансирование для застройщиков либо упрощенный механизм получения разрешительной документации в случае работы на металлокаркасе, это ускорит продвижение этих технологий.

Если говорить про металлургическую отрасль [в целом], я всегда считал, что она не требует каких-то дополнительных стимулов [от государства], т. е. отрасль очень конкурентоспособна. Мы готовы конкурировать и на внутреннем рынке, и глобально. Главное, нужна определенность, стабильность с точки зрения правил игры, налогового законодательства, требований регулирующих органов и т. д. Мы способны построить конкурентоспособную модель ведения бизнеса, не требующую дополнительного стимулирования и финансирования со стороны государства.

**– Компания обращалась в органы власти с предложением ввести какие-то льготы для застройщиков, чтобы стимулировать потребление металла?**

– Мы рассматриваем с Министерством строительства разные варианты. Есть дорожная карта. И я очень благодарен специалистам, руководителям Минстроя за то, что они активно включились в эту работу. Эта дорожная карта предусматривает в том числе различные стимулирующие меры. Но прежде всего разработку нормативной документации, отраслевых норм и т. д. Обращались с разными идеями. Не все находят отражение [в нормативных документах]. Но у нас есть площадка для обсуждения и взаимодействия. Мы сегодня видим готовность помогать и решать эти вопросы для продвижения этой новой технологии, потому что она может быть выгодна всем. Не везде она может быть использована, как я сказал, но вот в определенных нишах явно может принести хороший эффект для всех.

**– В прошлом году Минпромторг предпринимал определенные усилия, чтобы ограничить наценку трейдеров на арматуру и [плоский] прокат на домашнем рынке. Какова сейчас ситуация с ценами на эти товары и каков прогноз до конца года?**

– Цены стабильны. На мой взгляд, вполне адекватные на сегодняшний день. В рыночной ситуации они определяются спросом и предложением. Мы подписали с нашими ключевыми трейдерами соглашение, предусматривающее определенный уровень наценки, и следим за этим. Когда мы видим, что эти цены приближаются к верхнему уровню этого порога, мы просим металлоторговцев, крупных металлотрейдеров ограничить динамику цен. Прогнозов [по ценам на рынке] мы традиционно не даем. Но мне кажется, что нет каких-то серьезных предпосылок для высокой волатильности в ту или другую сторону.

**– Что происходит с разбирательствами, которые инициировала ФАС [против «Северстали», ММК и НЛМК], о завышении цен? Насколько я понимаю, идет переговорный процесс с регулятором. Почему вам так долго не удается договориться?**

– Процесс идет, он действительно потребовал какого-то количества времени. У нас были свои идеи и предложения, у ФАС – свои. Значит, мы пытаемся сейчас сблизить позиции, хорошо, что этот процесс есть, потому что, по крайней мере, нас слышат и нашу аргументацию на предложения, которые мы считаем нерыночными, значит, коллеги из ФАС слышат. Поэтому мы активно сейчас обмениваемся различными идеями для того, чтобы сблизить позиции сторон. Я рассчитываю, что мировое соглашение будет достигнуто в ближайшее время. Возможно, мы придем к какому-то консенсусу.

**– Ваши основные пожелания в рамках этого мирового соглашения?**

– Нужно сохранить рыночные механизмы и [рыночное] ценообразование. Это единственное пожелание с нашей стороны. Не нужно пытаться регулировать рынок, потому что никто и ничего еще не придумал мудрее, правильнее, сбалансированнее рыночных механизмов. Рынок сам себя балансирует.

**– Но тем не менее, чтобы договориться с ФАС, нужно дать какие-то гарантии...**

– ФАС, очевидно, нужна большая предсказуемость. Она всем нужна. Вот мы и пытаемся найти баланс между предсказуемостью (попытаться вместе сделать ситуацию более стабильной, более предсказуемой), но при этом не нарушить рыночные механизмы. Потому что в противном случае [ситуация на рынке сразу] переходит в другую плоскость, возникают другие проблемы у всех – с ограничением производства, с отсутствием мотивации развивать инвестиционные программы. А значит, с непонятной [ценовой] волатильностью, с импортом в Российскую Федерацию [металлургической продукции] из других стран – Китая, Казахстана и др. Поэтому здесь нужен баланс и обязательное использование рыночных механизмов.

**– ФАС готова снизить штраф, если вы пойдете на их условия?**

– Я не могу ответить на этот вопрос. Мировое соглашение, на мой взгляд, предусматривает определенный компромисс, и таким компромиссом должно являться снижение штрафов. Иначе бы мирового соглашения не было. Но готово или нет, я не могу ответить.

**– Но это обсуждается?**

– Конечно, обсуждается.

**– Считали ли вы размер единоразового налога (windfall tax), который придется заплатить компании? Как оцениваете влияние этой меры на деятельность?**

– У нас есть внутренние расчеты. Но сумму раскрыть не сможем. По решению совета директоров компании мы не разглашаем финансовые результаты, а это процент от прибыли. Могу только сказать, что мы, очевидно, воспользуемся возможностью выплаты этого налога раньше, потому что это предусматривает существенный дисконт (пониженная ставка в 5% от сверхприбыли вместо 10% будет установлена для компаний, которые заплатят налог до 30 ноября текущего года. – «Ведомости»). С точки зрения влияния – да, это окажет существенное влияние на компанию.

**– Прогноз по увеличению производства на 7,5% [до 11,5 млн т стали] по итогам года актуален?**

– Прогноз актуален. По сути, мы возвращаем те объемы производства, которые снизили в 2022 г. в условиях, когда мы лишились основных экспортных рынков. Сейчас ситуация, как мы проговорили вначале, стабилизировалась, поэтому уровень загрузки производства достаточно хороший.