

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА  
Рецензент, директор  
по экономике и финансам  
ПАО «ЧМК»

\_\_\_\_\_ М.А. Жиргалов  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой, к.э.н.

\_\_\_\_\_ Е.А. Степанов  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Международное и государственное регулирование внешней  
торговли металлопродукцией.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ФГАО ВО «ЮУрГУ» (НИУ) – 38.04.01.2019.1041. ВКР

Руководитель работы  
заведующий кафедрой, к.э.н.  
\_\_\_\_\_ Е.А. Степанов  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы зЭиУ– 343  
\_\_\_\_\_ Е.И. Баландин  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер  
ассистент  
\_\_\_\_\_ В.А. Фролова  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Баландин Е.И. Международное и государственное регулирование внешней торговли металлопродукцией. – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ-343, 2019, 136с., 12 ил., 18 табл., библиогр. список – 29 наим.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические основы государственного регулирования рынка металлопродукции, отражены особенности деятельности таможенных органов в России, проведен анализ государственного регулирования рынка металлопродукции.

Во второй главе рассмотрены основные аспекты воздействия присоединения России к ВТО на металлургическую промышленность, выявлены наиболее важные потенциальные риски и возможности, а также предложены подходы к их количественной и качественной оценке.

В третьей главе рассмотрена система отраслевого стратегического планирования промышленности России в международной торговле и условиях членства в ВТО, проанализировано состояние стратегического планирования в российской металлургии на государственном и корпоративном уровне.

Объектом исследования является динамика российского экспорта и импорта металлургической продукции до и после присоединения к ВТО.

Предметом исследования является воздействие изменений в торговой политике, обусловленных присоединением России к ВТО, на динамику экспорта и импорта металлургической продукции.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для отделов внешнеэкономической деятельности предприятий сектора тяжелой промышленности.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ .....	10
1.1. Понятия и принципы государственного регулирования рынка металлопродукции .....	10
1.2. Специфика государственного регулирования внешней торговли металлопродукцией в России.....	31
1.3. Анализ государственного регулирования рынка металлопродукции в России.....	34
2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	45
2.1. Влияние вступления России в ВТО на экспорт металлопродукции...	45
2.2. Влияние вступления России в ВТО на импорт металлопродукции ...	71
3 МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО .....	99
3.1 Фактор ВТО в отраслевых стратегических документах России.....	99
3.2 Механизм поддержки металлургической отрасли России в глобальной экономике.....	103
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	128
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	134

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность** исследования обусловлена сочетанием двух факторов.

Во-первых, черная и цветная металлургия являются наиболее вовлеченными в международную экономическую деятельность несырьевыми отраслями современной российской экономики. В течение последних 10 лет на долю металлургии в среднем приходилось до 40% несырьевого экспорта и 25% иностранных инвестиций в несырьевые отрасли реального сектора экономики России. Это означает, что изменения в торговом режиме и регулировании внешнеэкономической деятельности такого масштаба как присоединение к ВТО, подразумевающее как принятие целого ряда обязательств, так и возникновение новых возможностей продвижения на зарубежные рынки, имеют существенный потенциал влияния на ситуацию в этой отрасли. Во-вторых, металлургическая промышленность является одной из основных отраслей российской экономики, на которую за вышеуказанный десятилетний период приходилось в среднем 18% от объема выпуска обрабатывающей промышленности России в стоимостном выражении и около 10% внутренних инвестиций в основной капитал несырьевого сектора. В связи с этим положение дел в металлургической промышленности, ее модернизация и развитие оказывают и будут оказывать существенное влияние на положение дел в российской экономике в целом.

**Целью** выпускной квалификационной работы является получение оценки влияния присоединения России к ВТО на внешнюю торговлю металлургической продукцией, выявление возможностей и угроз для развития металлургической промышленности, обусловленных присоединением к ВТО, а также разработка рекомендаций по мерам государственной политики, направленным на улучшение положения российской металлургии в международном разделении труда.

**Объектом** исследования является динамика российского экспорта и импорта металлургической продукции до и после присоединения к ВТО.

**Предметом** исследования является воздействие изменений в торговой политике, обусловленных присоединением России к ВТО, на динамику экспорта и

импорта металлургической продукции.

**Научная новизна** исследования заключается в проведении комплексного анализа влияния изменений в торговой политике России, обусловленных присоединением к ВТО, на динамику экспорта и импорта металлургической продукции, а также перспективы развития экспортного потенциала российской металлургии и возможности улучшения ее международной производственной специализации с учетом особенностей механизмов регулирования международной торговли.

**Задачи исследования:**

- изучить теоретические основы государственного регулирования рынка металлопродукции;
- рассмотреть основные аспекты воздействия присоединения России к ВТО на металлургическую промышленность;
- оценить влияние изменений в регулировании внешней торговли, связанных с условиями присоединения к ВТО, на динамику экспорта и импорта металлургической продукции;
- рассмотреть систему отраслевого стратегического планирования промышленности России в международной торговле и членства в ВТО;
- выявить основные риски для развития металлургической промышленности, обусловленные изменениями в торговой политике, связанными с условиями присоединения к ВТО;
- разработать на основе полученных результатов рекомендации по оптимизации стратегии деятельности российских металлургических компаний и формированию комплекса мер государственной политики, направленного на обеспечение национальных интересов в сфере развития металлургической промышленности с учетом особенностей регулирования экономики в условиях членства в ВТО;

**Результаты** исследования рекомендуется использовать для отделов внешнеэкономической деятельности предприятий сектора тяжелой промышленности.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

## 1.1. Понятия и принципы государственного регулирования рынка металлопродукции

С давних времён и до сегодняшних дней металл остаётся важным конструкционным материалом. В последнее время, благодаря научно-технической революции, удельный вес металла во многих производствах снижен. Но он продолжает играть важную роль в развитии экономики любой страны. Metallургия – это совокупность производств и предприятий, которые отвечают за добычу металлургического сырья, его обогащение и производство металла. Metallургия состоит из двух основных частей: чёрной металлургии и цветной металлургии. Каждая из них делится, в свою очередь, на ряд отраслей. В основу подобного разделения лёг конечный продукт производства (собственно металл). Именно металл определяет принципы размещения каждого производства.

Чёрная металлургия представляет собой основу для развития машиностроения и металлообработки. Важное производство – производство железа (чугуна и стали). Добываемая железная руда обогащается. Для выплавки металла требуются коксующийся уголь, огнеупорные материалы. Процесс получения чугуна из руды происходит в доменных печах. Чугун разливается в формы или направляется на сталеплавильное производство. Сталь получают с помощью мартеновских печей или с помощью конвертеров. В развитых странах мира большую часть стали производят именно конвертерным способом. Он наименее энергоёмок.

Доля чёрной металлургии в объёме промышленного производства России составляет около 10 %. В состав чёрной металлургии входит более 1,5 тыс. предприятий и организаций, 70 % из них — градообразующие, число занятых — более 660 тыс. человек.

80% объёма производства металлургии из черных металлов приходится на следующие крупнейшие предприятия: «ЕвразХолдинг» (НТМК и ЗСМК), «Север-

сталь», «Новолипецкий металлургический комбинат», «Магнитогорский металлургический комбинат», «УК Металлоинвест», «Мечел» (Оскольский электрометаллургический комбинат, Уральская Сталь), «Грубная металлургическая компания», «Объединённая металлургическая компания», «Группа Челябинский трубопрокатный завод».

Главной чертой чёрной металлургии является концентрация производства, создание крупных объединений – комбинатов. Это позволяет оптимизировать затраты и повысить производительность труда.

Основные районы чёрной металлургии России в европейской части – Курская магнитная аномалия (КМА) в Центральном районе, Поволжье, Северный Кавказ, Кузбасс и Урал. Курская магнитная аномалия – это огромный железорудный район мирового масштаба. Здесь расположено несколько мощных месторождений. Одно из них – Лебединское – за свои размеры и объёмы выработки дважды занеслось в книгу рекордов Гиннеса. Весьма перспективны месторождения железных руд Сибири и Дальнего Востока. Они находятся вблизи важных энергетических баз. Важным источником металла являются предприятия передельной металлургии, которые ориентируются на переработку металлолома. На рисунке 1 показано, что на Урале чёрные металлы добывают в год значительно больше, чем в других районах России.

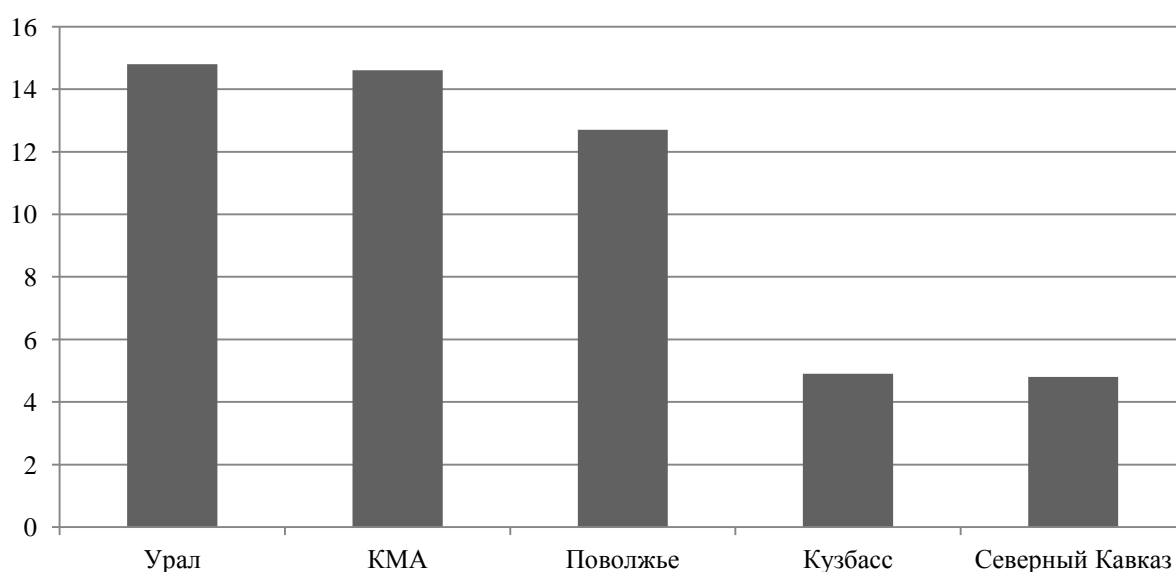


Рисунок 1 – Добыча чёрных металлов в России, млн. тонн за 2017 год

Что касается цветной металлургии, то она отвечает за добычу, обогащение руд цветных, благородных и редких металлов. Она включает в себя такие отрасли, как: медная, свинцово-цинковая, никель-кобальтовая, алюминиевая, титаномагниева, вольфрамомолибденовая.

Стоит обратить внимание, что руды цветных металлов имеют небольшое процентное содержание полезного компонента, характеризуются комплексностью (включают сразу несколько металлов). Переработка руд цветных металлов – энергозатратное и водоёмкое производство. Поэтому большие перспективы развития цветной металлургии в Восточной Сибири (Красноярский край), Челябинской области, на Дальнем Востоке. В России производится свыше 70 разнообразных металлов и элементов. Особенно возросла роль цветной металлургии в ходе НТР. Цветные металлы широко применяются в радиотехнике и электронике, авиации и космонавтике.

Алюминиевая промышленность играет основную роль в структуре цветной металлургии страны. Она развивается на основе месторождений сырья северных регионов России и мощных ГЭС Центра России и Сибири (Волгоград, Волхов, Кандалакша, Надвойцы, Братск, Иркутск, Шелехов, Красноярск). На рисунке 2 показано, что в Центре России цветные металлы добывают в несколько раз больше остальных регионах России.

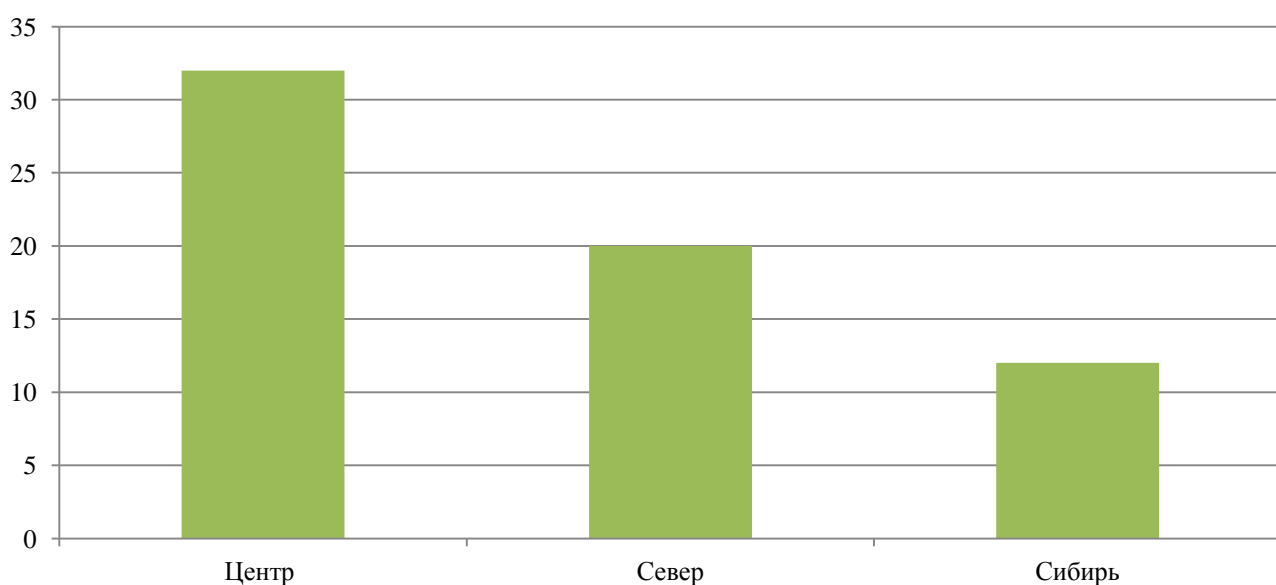


Рисунок 2 – Добыча цветных металлов в России, млн. тонн, за 2017 год



Основой металлургического производства являются горнодобывающие отрасли. Они развиваются в местах нахождения сырья. Там же размещаются горнообогатительные производства. Они позволяют увеличить содержание полезного вещества в сырье, «отсеять» пустую породу, повысить эффективность транспортировки сырья.

На базе горнодобывающих производств развивается производство самого металла. Готовый металл поступает на производство проката. Все отрасли металлургии тесно связаны с химической промышленностью, машиностроением и энергетикой. Как показано на рисунке 3, Китай является лидером по производству металлов в мире за 2017 год.

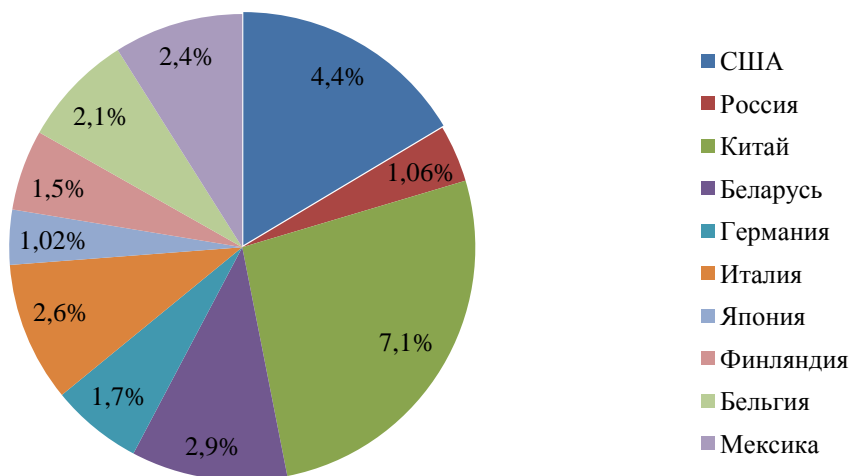


Рисунок 3 – Производство металлов в мире за 2017 год, млн. тонн

Металлургический комплекс России имеет в своём составе около 3000 предприятий и организаций, объединённых в 24 подотрасли, с численностью трудящихся около 1,3 млн. человек. Металлургический комплекс — совокупность отраслей, производящих разнообразные металлы.

Большое количество предприятий металлургии являются градообразующими и результаты их работы определяют социальную стабильность большинства промышленных регионов страны. Металлургия играет важную роль в формировании макроэкономических показателей экономики страны.

На долю металлургии приходится 95% всех производимых в стране конструкционных материалов, т.е. металлургический комплекс страны определяет в значительной мере уровень загрузки производственных мощностей большинства базовых отраслей экономики России.

На настоящие дни очень важно производство металлоконструкций в России. Достаточно высокие темпы развития предпринимательства требуют большого количества производственных помещений, причём как для непосредственного производства товаров, так и для распространения их через торговые организации. Производство металлоконструкций в России позволяет решить вопросы организации производственных и торговых предприятий, а также ещё массу проблем, которые в некоторых случаях другими средствами решить не представляется возможным.

Популярность конструкций из металла определяется их востребованностью. Поэтому производство металлоконструкций в России увеличивается, и в перспективе рост популярности и востребованности только увеличится. Их используют практически во всех отраслях деятельности человека, во всех отраслях хозяйствования. Но в некоторых случаях использовать их просто необходимо, в том числе:

- 1) для обеспечения высокой прочности;
- 2) при создании навесов и перекрытий;
- 3) для сочетания лёгкости и надёжности;
- 4) при производстве резервуаров (в том числе газгольдеров).

Исходя из того, когда необходимо использование металлоконструкций, можно определить и основные области, где без них просто невозможно обойтись. Наибольшее распространение получило производство металлоконструкций в России для строительства. Часть из них используется непосредственно в строительстве или выступает основным строительным элементом, например при возведении каркасных металлических зданий, в то время как другая применяется для обустройства территории или производственных участков.

Более актуально производство металлоконструкций в России для сельскохозяйственного сектора, где кроме быстровозводимых зданий востребованы самые разнообразные конструкции, помогающие упростить проведение разных работ, разместить специализированное оборудование или в короткие сроки модернизировать производство, расширив используемые площади.

В сельском хозяйстве используется множество ёмкостей как для работы с жидкими составляющими, так и для хранения сыпучих материалов, включая сырьё для приготовления кормов, если речь идёт о животноводстве и птицеводстве. Ёмкости применяются не только в сельском хозяйстве, но и в других отраслях, включая химическую промышленность, переработку продуктов питания, нефтегазовую отрасль.

Очень популярно использование конструкций из стали в торговле. Весьма широко применяют их для хранения товаров и их транспортировки. Используются конструкции и непосредственно для торговли. Огромное количество небольших торговых точек строится сегодня в самые короткие сроки именно с применением металлоконструкций в качестве каркаса.

Также более широко использование ограждений, временных сооружений, декоративных элементов, колонн, опор и прочих технических сооружений. Также применяются всевозможные конструкции в частном жилищном строительстве и в бытовых целях, для обустройства домовладений и прилегающих участков.

Металлы (от лат. *metallum* — шахта, рудник) — это группа элементов, в виде простых веществ обладающих характерными металлическими свойствами, такими как высокие тепло- и электропроводность, положительный температурный коэффициент сопротивления, высокая пластичность и металлический блеск.

Все металлы условно делятся на два вида: чёрные и цветные. Чёрным металлам свойствен тёмно-серый цвет, наибольшая плотность, довольно высокую температуру плавления, относительно высокую твёрдость. Некоторые из них, обладают полиморфизмом. Наиболее типичным черным металлом является железо.

У цветных металлов имеется красная, жёлтая и белая окраска. Цветные металлы обладают очень высокой пластичностью, небольшой твёрдостью и низкой температурой плавления. Известно, что олово имеет полиморфизм. Типичный представитель – медь.

К чёрным металлам относятся:

— железные металлы – железо, кобальт, никель, марганец;

— тугоплавкие металлы имеют температуру плавления выше, чем у железа, т.е. более  $1539\text{ C}^\circ$ ;

— титан, ванадий, хром, цирконий, ниобий, молибден, вольфрам, технеций, гафний, рений;

— урановые металлы – торий, актиний, уран, нептуний, плутоний и др.;

— редкоземельные металлы, лантан, церий, ниодим и др.;

— щёлочноземельные металлы;

— литий, натрий, кальций, калий, рубидий, стронций, цезий, барий, франций, родий, скандий.

К цветным металлам относятся:

— лёгкие – бериллий, магний, алюминий;

— благородные металлы;

— рутений, радий, палладий, осмий, иридий, платина, золото, серебро и полублагородная медь;

— легкоплавкие металлы – цинк, кадмий, ртуть, галлий, индий, талий, германий, олово, свинец, мышьяк, сурьма, висмут.

К металлам и сплавам относятся вещества, получаемые порошковой металлургией. На рисунке 4 можно увидеть на какие виды подразделяются металлы.

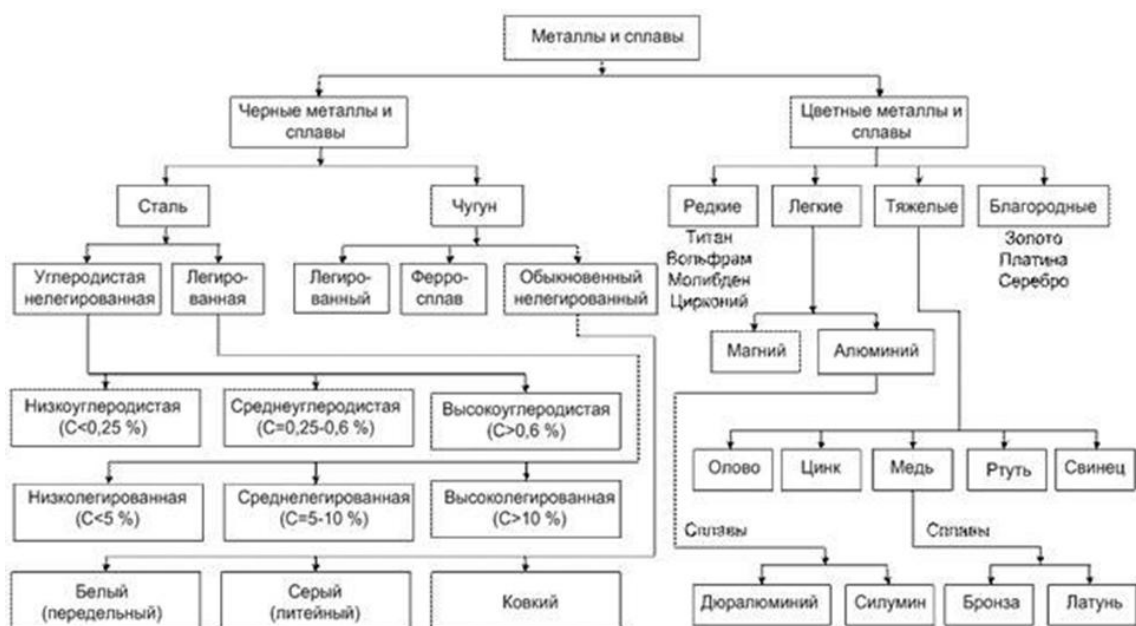


Рисунок 4 – Классификация металлов

Классификация неметаллических материалов:

- органические и неорганические полимеры;
- пластмассы;
- композиционные материалы;
- каучуки и резины;
- клеящие материалы и герметики;
- лакокрасочные покрытия;
- графит;
- стекло;
- керамика.

Производство металлоконструкций — это динамично развивающийся сегмент. За последние пять лет среднегодовой темп роста рынка составляет 10%. Объём российского рынка классических металлоконструкций увеличился с 2,7 млн. т. до 3,5 млн. т. к 2017 году.

Россия остаётся одной из самых перспективных стран для строительства, её рынок имеет весьма значительный потенциал роста, так как в стране наблюдается

острый дефицит жилья. На рисунке 5 представлена структура потребления металлопроката по отраслям.

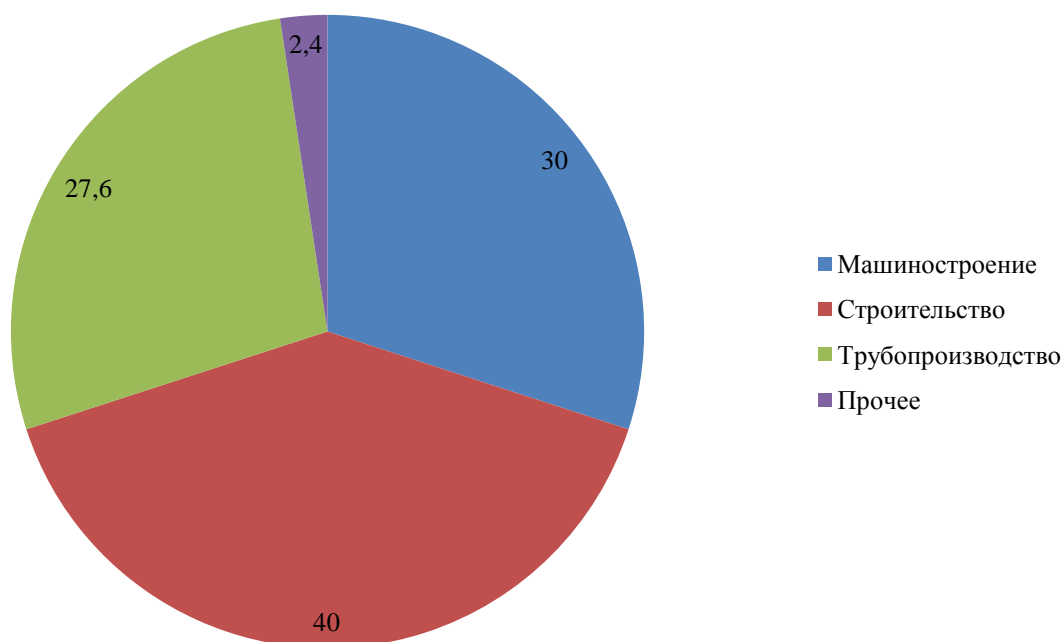


Рисунок 5 – Структура потребления металлопроката по отраслям, %

По рисунку 5 можно сделать вывод, что больше всего потребления металлопроката приходится на строительство.

Металлопрокат является неотъемлемой частью промышленности и современного производства. Продукция, производимая с помощью прокатных станков, является металлопрокатом. Ассортимент металлопроката очень большой. Металлопрокат в большей степени применяется в строительстве, так как он служит основой для различных видов конструкций, используется в панельных зданиях: перекрытиях, бетоноконструкциях.

Цветной прокат по стоимости выше, чем чёрный, потому что, стоимость цветного металлолома выше стоимости чёрного.

Экспорт металла — это вывоз металлов с территории страны – экспортёра для переработки или продажи за границу. Экспорт металла из России занимает долю во внешней торговле России с другими странами. Экспорт из России осуществля-

ется не только металлов в чистом виде, но и чёрного и цветного металлопроката, металлолома. Классификация в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС производится по товарным группам с 71 по 83.

Главные направления сбыта – страны СНГ, Евросоюза и Азии. Наибольший интерес для сотрудничества представляет активно развивающийся азиатский регион – экспорт металла в Китай постоянно растёт и Россия является главным партнёром в этом направлении.

Большая часть цветной металлургии направлена на экспорт, и тенденции свидетельствуют о дальнейшем увеличении объёмов вывозимой продукции. По статистике экспорт цветных металлов из России составляет около 75% от производства в данной отрасли. Вывоз производится в страны Евросоюза, США, Турцию.

Чёрные металлы являются главным материалом в строительстве и машиностроении. В доле всей вывозимой металлургической продукции именно чёрные металлы составляют наибольшую часть. Основные направления экспорта – СНГ, Евросоюз, Индия, Китай, страны Ближневосточного региона, Юго–Восточной и Восточной Азии, страны Северной и Южной Америки.

Чёрная металлургия – отрасль тяжёлой промышленности, которая включает в себя производство чугуна, стали, проката, ферросплавов, а также добычу и обогащение железной руды, и производство огнеупоров. В структуру чёрной металлургии Российской Федерации входит более 1,5 тыс. предприятий, из которых более 70 являются градообразующими. В этой отрасли металлургической промышленности занято 2/3 работников российской металлургии.

Технологический процесс получения чугуна и стали подразумевает использование железной руды и коксующихся углей. Поэтому с целью уменьшения затрат на доставку этого необходимого сырья, металлургические комбинаты строились в районах богатых этими полезными ископаемыми.

В России выделяют три основных базы чёрной металлургии (рисунок 6):

- 1) Уральская;
- 2) Центральная;

### 3) Сибирская.



Рисунок 6 – Metallургические базы

Уральская база старейшая в России и самая крупная. Сейчас здесь производят около половины всей продукции чёрной металлургии страны. Уральская металлургическая база связана с кузбасским углём и уральскими месторождениями железной руды. Центрами металлургии Урала являются Магнитогорск, Челябинск, Нижний Тагил, Екатеринбург. Крупнейшие компании – Магнитогорский металлургический комбинат, Челябинский металлургический комбинат, Чусовской металлургический завод и др.

Поскольку месторождения железной руды на Урале практически исчерпаны, на смену Уральской металлургической базе, строится Сибирская. На данный момент эта база находится на стадии формирования и представлена всего двумя крупными металлургическими предприятиями – Кузнецкий металлургический комбинат и Западно-Сибирский металлургический комбинат в Новокузнецке.

Центральная металлургическая база использует собственные месторождения железной руды, которые находятся в Курской и Белгородской областях. Добыча руды здесь очень дешева и добывается открытым способом. Здесь нет угля, но в силу удобного географического расположения, предприятия снабжаются углём из



трёх бассейнов – Донецкого, Печорского и Кузнецкого. Крупнейшие предприятия – Череповецкий металлургический комбинат, Новолипецкий металлургический комбинат, металлургические заводы в Туле и Старом Осколе.

Сибирская база является самой молодой базой. Она в большей степени обеспечена всем необходимым, что необходимо отрасли.

Сибирская база планирует в дальнейшем открыть новые центры, так как чёрная металлургия не закончила формироваться.

Сибирская база, расположенная в Западной и Восточной Сибири, — крупнейший в России производитель алюминия (Саяногорск, Красноярск, Братск, Шелехов), никеля и платины (Норильск), олова (Новосибирск) (таблица 1).

Дальневосточная металлургическая база специализируется на добыче цветных металлов: оловянных и полиметаллических руд, золота и серебра.

Таблица 1 – Главные базы и центры цветной металлургии России

Название базы	Сырьевая и энергетическая база	Специализация	Крупнейшие центры
Уральская	Al, Cu, Ni, ресурсо- и энергодефицитный район	металлургия алюминия	Каменск-Уральский, Краснотурьинск
		металлургия титана	Березники
		металлургия меди	Медногорск, Ревда, Карабаш, Красноуральск
		металлургия никеля	Орск, Верхний Уфалей
		металлургия цинка	Челябинск
Сибирская	Ni, Pb, Zn, Sn, W, Mo, Au, Pt, главный гидроэнергетический район	производство глинозёма	Ачинск
Сибирская	Ni, Pb, Zn, Sn, W, Mo, Au, Pt, главный гидроэнергетический район	металлургия алюминия	Братск, Красноярск, Саяногорск, Шелехов, Новокузнецк
		металлургия никеля и меди	Норильск
		металлургия свинца	Дальнегорск
		металлургия цинка	Белово
		Металлургия олова	Новосибирск

### Окончание Таблицы 1

Название базы	Сырьевая и энергетическая база	Специализация	Крупнейшие центры
Дальневосточная	Au, Ag, Pb, Zn, Sn, гидро-энергоресурсы	металлургия свинца	Дальнегорск

Источник: Аксёнов, Е. М. Разведка и охрана недр, 2015

Развитию металлургии в России в большей степени поспособствовало наличие крупных месторождений железной руды. По количеству запасов железной руды Россия занимает третье место в мире, уступая по этому показателю Австралии и Бразилии. Разведанные запасы железной руды в России около 25 млрд. тонн, что в пересчёте на чистое железо составляет 14 млрд. тонн.

Ежегодная добыча железнорудного конденсата в Российской Федерации на протяжении последних 5 лет составляет около 100 млн. тонн. По этому показателю РФ занимает 5 место в мире, уступая лидеру Китаю, почти в 15 раз. Около четверти, добываемой в России железной руды идёт на экспорт. В 2014 году было экспортировано 23 млн. тонн, в 2013 и 2012 годах – 25,7 и 25,5 млн. тонн соответственно.

Новым технологиям строительства необходимы надежные и высококачественные материалы, безусловно, одним из которых является сталь.

Основным показателем работы чёрной металлургии, является количество изготовленной стали. Всего в мире по итогам 2014 года было изготовлено 1 662 млн. тонн (рисунок 7).

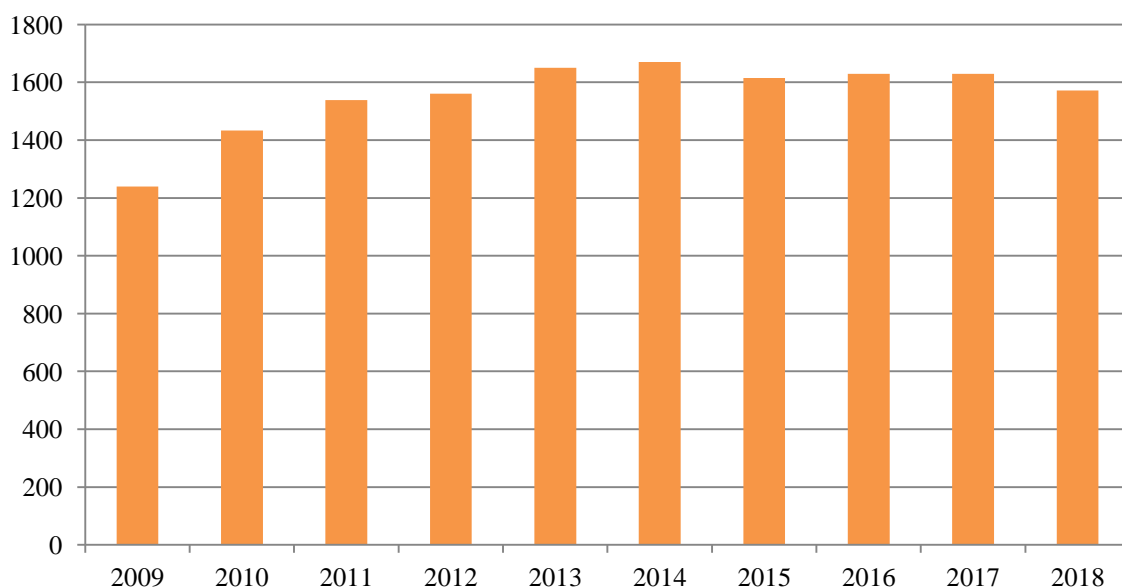


Рисунок 7 – Динамика роста мирового производства стали в мире, млн. тонн

Безоговорочным лидером по выплавке стали является Азия, здесь было произведено 1 132 млн. тонн. В ЕС было произведено 169.2 млн. тонн, в Северной Америке – 121,2 млн. тонн, в Южной Америке – 45.2 млн. тонн. Страны СНГ, снизили производство стали по сравнению с 2013 годом на 2.8%, в основном за счёт Украины, до 105.3 млн. тонн.

Мировым лидером по производству стали является Китай, он опережает своих ближайших конкурентов, японцев почти в 8 раз. А США отстают на 10%.

Международный рынок металлов зависим от трёх важнейших факторов: курса доллара, китайского рынка и цены на нефть. На сегодняшний день они не перестали быть актуальными. Спрос в Китае стабилизировался за счёт применения государственной мер стимулирования промышленного производства, доллар ослаб на мировом рынке, а цены на нефть выросли – все это увеличило стоимость металлов, в том числе и стали. Более того, по данным на 31 декабря 2016 года, цена на сталь в 2016 году достигала рекордной отметки с 2014 года – более 500 долларов США за тонну.

За первые три месяца 2017 года мировое производство стали достигло 410,5 млн. т., что на 5,7% больше, чем в аналогичном периоде 2016 года.

По итогам 2016 года, видимое потребление продукции из стали в России сократилось на 3,9 % (до 34,6 млн. т.). Однако четвертый квартал отличается её увеличением на 3,7%, что вызвано некоторым улучшением ситуации в строительном секторе и экономики в целом.

За первые три месяца 2017 года мировое производство стали достигло 410,5 млн. т., что на 5,7% больше, чем в аналогичном периоде 2016 года. По прогнозам экспертов EIU, по сравнению с показателем 2016 года, в 2017 году объём производства стали сохранился, а в 2018 сократится примерно на 3% и составит 1571 млн. т. Основной причиной таких ожиданий является замедление роста экономики Китая как основного производителя стали.

В Китае после сокращения производства в начале 2016 года китайские металлурги отреагировали на восстановление цен и ослабление кредитных условий увеличением его роста во второй половине года. Годовой объём производства вырос на 1,2%. Эксперты EIU прогнозируют, что антидемпинговые меры и резкое сокращение внутреннего спроса из-за ужесточения государственного регулирования цен будут препятствовать росту дальнейшего производства.

Производство стали в США упало в 2016 году на 0,5% в годовом исчислении, несмотря на значительный рост в последнем квартале. Тем не менее, объём производства в Канаде и Мексике за последний квартал 2016 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. В целом североамериканское производство стали в 2016 году увеличилось на 0,3%.

В начале 2017 года производство стали начало расти за счёт открытия завода Big River Steel, который стал осуществлять выплавку стали в Арканзасе в декабре 2016 года. Более высокие цены также стимулировали запуск отдельных простаивающих мощностей: люксембургская компания ArcelorMittal в декабре 2016 года возобновила эксплуатацию доменной печи мощностью 1,3 млн. тонн в год на своих заводах в штате Индиана.

Низкие цены, высокие затраты и конкуренция в Евросоюзе со стороны дешёвого импорта оказали влияние на рынок стали в ЕС в 2016 году. В результате

производство сократилось на 2,2% в годовом исчислении, не смотря на то, что потребление выросло. Но Еврокомиссия смягчила свою позицию по демпингу цен на импортируемую продукцию. В первой половине 2016 года она ввела пошлины на китайскую арматурную сталь, а также на русский и китайский прокат. В октябре 2016 года ЕС повысил таможенные пошлины более чем на 20% на импортируемый китайский холодный прокат, а продукция китайского толстолистого проката импортировалась по тарифу, выросшему на 60%, и была вытеснена с рынка. Наконец, в декабре 2016 года ЕС начал расследование о китайском импорте оцинкованного проката, на долю которого приходится 50% внешнего предложения этого продукта. Однако в марте 2017 года Еврокомиссия пришла к заключению, что цены на рулоны проката из России, Украины, Ирана, Бразилии и Сербии не превысили установленных лимитов, и тарифы не применялись.

Выпуск продукции в Индии в первой половине 2016 года продолжался в условиях роста запасов. С тех пор производство выросло за счёт запуска новых производственных мощностей и истощения запасов, что привело к устойчивому росту производства на весь 2016 год на 7%. За первые два месяца 2017 года объем производства увеличился ещё на 12,4%.

Индийские производители получили льготы со стороны регулятора: в феврале 2016 года были введены минимальные импортные цены почти на все изделия из стали. Поскольку МИЦ значительно превышали рыночные цены, они практически исключали возможность импорта в Индию. Некоторые МИЦ были отменены в августе, но часть была сохранена. На рисунке 8 представлено долевое распределение стран по производству стали (топ-10 стран).

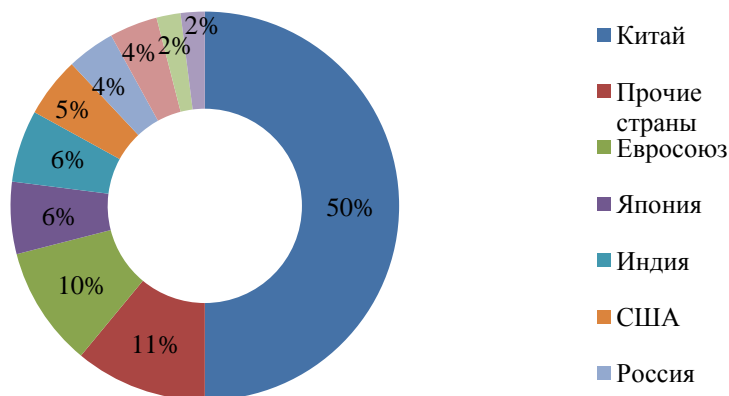


Рисунок 8 – Топ 10 стран по производству стали в 2016 году  
(долевое распределение, %)

По рисунку 8 можно сделать вывод, что в 2016 году Китай имел огромный процент по производству стали.

Экспорт черных металлов превалирует в структуре импорта российской металлургии (43%). Далее в рейтинге следуют алюминий и изделия из него, драгоценные металлы, медь и изделия из неё.

В 2005 году российские металлурги поставили на экспорт более 49,19 млн. тон различной продукции из черных металлов (ТН ВЭД группа 72). Физический объем экспорта, по сравнению с 2004 годом, снизился на 6,87% и составил 49,19 млн. тон. При этом валютная выручка возросла на 5,3% и составила более 17,78 млрд. долларов США.

Основными странами-потребителями в 2005 году были:

- Турция – 15,1% (2004 – 14,6%);
- Китай – 7,7% (8,8%);
- Иран – 7,3% (5,5%);
- США – 7,1% (7,1%);
- Тайвань – 6,7% (9,6%);
- Италия – 6,6% (5,01%);
- Республика Корея – 6,6% (6,9%).

В 2007 году стоимостной объём экспорта из России чёрных металлов и изделий из них составил \$26,5 млрд.

В середине 2008 года отмечалось, что по экспорту стальной продукции Россия занимает 3 место в мире (27,6 млн. т в год — 46 % от общего объёма производимого металлопроката). Россия в 2010 году увеличила экспорт продукции чёрной металлургии почти на 10 % по сравнению с 2009 годом.

В 2010 году Россия занимала 8-е место в мире по объёму экспорта чёрных металлов, обеспечив 4 % мирового экспорта этой продукции. В поставках чёрных металлов из России в тот год доминировали прокат и стальные полуфабрикаты.

За январь-ноябрь 2011 года, согласно таможенной и ж/д статистикам, экспорт российского стального проката и труб составил 24,3 млн. тонн, что на 13 % ниже соответствующего периода 2010 года.

В 2011 году экспорт чёрных металлов из России в отличие от 2010 года сократился на 9 % — до 35,4 млн. тонн. В стоимостном выражении экспорт чёрных металлов увеличился на 15 % до 22,0 млрд. долл. США. В 2012 году экспорт чёрных металлов составил 23,8 млрд. долл. США. В таблице 7 показано как менялась динамика экспорта и импорта металлов и изделий из них с 2005 по 2007 года.

Таблица 2 – Динамика экспорта и импорта Российской Федерации в торговле со всеми странами, млн. долл. США

Металлы и изделия из них					
Код ТН ВЭД ЕАЭС	Год	Экспорт, млн. долл. США	В % к итогу	Импорт, млн. долл. США	В % к итогу
72-83	2005	32 763,0	14,2	6801,6	7,3
	2006	39 793,3	13,8	9635,1	7,4
	2007	47 621,4	14,2	14 817,1	7,8
	2008	51 632,5	11,6	17 368,1	6,8
	2009	32 129,2	11,3	10 301,1	6,4
	2010	40 304,2	10,6	16 120,4	7,4
	2011	43 219,6	9,0	19 846,8	7,0
	2012	44 429,5	8,5	22 030,8	7,0
	2013	40 846,3	7,7	21 679,7	6,9
	2014	40 429,4	8,1	19 350,5	6,8
	2015	32 880,1	9,6	11 733,9	6,4
	2016	28798,6	10,1	11 421,3	6,3
2017	37 072,2	10,4	15 704,4	6,9	

Источник: статистические данные ФТС России

Исходя из данных ФТС РФ, по итогам 7 месяцев 2017 года объем российского экспорта чёрных металлов снизился на 3,2% и составил 24,2 млн. тонн в отличие от 2016 года

Если смотреть по стоимости, то их экспорт, наоборот, увеличился на 36,2% – до 10,3 млрд. долларов.

Исходя из данных ФТС РФ, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали было вывезено за отчётный период на 3,3% меньше (до 8,3 млн. тонн), чем за январь-июль 2016 года.

В то же время, по стоимости их экспорт увеличился на 40,2% — до порядка 3,3 млрд. долларов. На рисунке 9 представлен экспорт металлов с 2005 – 2017 гг.

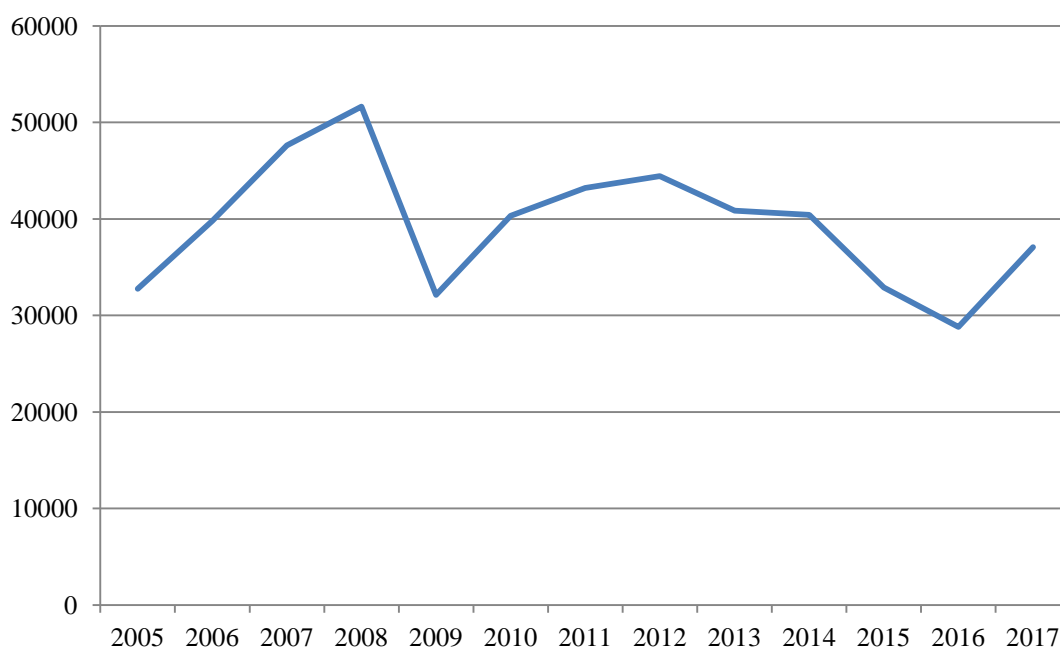


Рисунок 9 – Экспорт металлов с 2005 – 2017 гг., млн. долл. США

На рисунке 9 показано, что в 2008 году экспорт достиг наибольшего значения по сравнению с другими годами [32].

Плоского проката из железа и нелегированной стали выгрузили в январе-июле 2017 года на 5,9% больше, их объем составил 5,3 млн. тонн (рисунок 10).



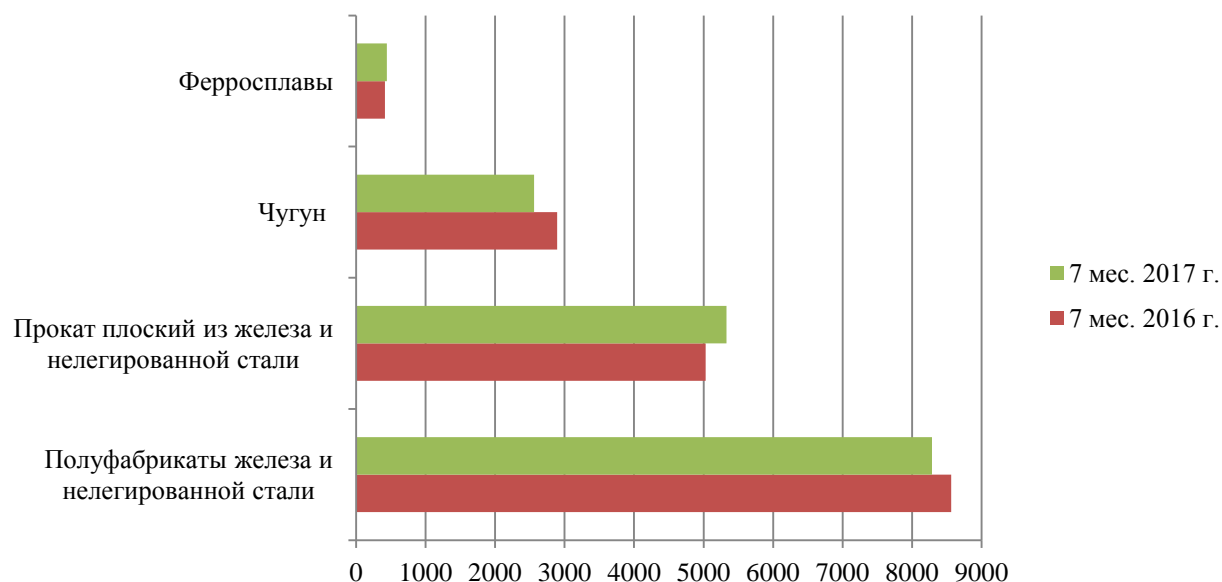


Рисунок 10 – Динамика экспорта черных металлов в физическом выражении, 7 мес. 2016 – 2017 гг., млн. тонн

Исходя из стоимости, экспорт плоского проката увеличился на 58,1% до 2,7 млрд. долларов (рисунок 11).

Ферросплавов за 7 месяцев было экспортировано 441,8 тыс. тонн (+7,5% к уровню 7 месяцев 2016 года) на сумму 733,3 млн. долларов (+12,2%).

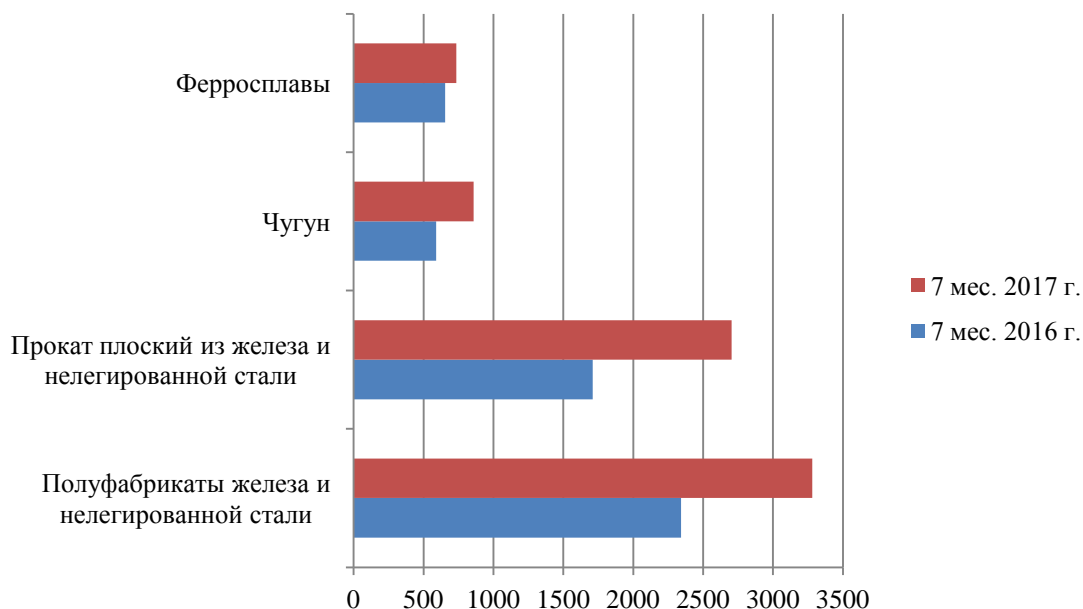


Рисунок 11 – Динамика экспорта черных металлов в стоимостном выражении, 7 мес. 2016 – 2017 гг., млн. долл. США

Импорт металлов – ввоз металлоизделий на территорию страны с целью продажи и переработки без условий дальнейшего обязательного вывоза. Основные страны-импортёры металлопроката в Россию – Украина, Белоруссия, Латвия, Финляндия, Турция и Китай.

В условиях большого количества отечественных поставщиков металлопроката потребителю выгоднее импортировать металл по следующим причинам: цена некоторых видов металлопроката в России значительно выше, чем зарубежного; последнее время намечается тенденция к сокращению сортамента представленного металлопроката, что объясняет необходимость импорта некоторых уникальных видов проката; иногда не выгодно иметь крупное производство для реализации продукции, которая не требуется в больших объёмах – в таких случаях дешевле будет приобрести импортный металлопрокат.

Последнее время в политике импорта металлопроката наметилась следующая тенденция: повысилось число иностранных компаний, которые планируют торговать в России, и поэтому имеют торговые представительства на территории страны. Некоторые импортёры сотрудничают с российскими компаниями, представляя лишь некоторый сортамент металлопроката, который может заинтересовать отечественного потребителя.

Традиционно импортируемый металл представлен таким сортаментом как прокат из нержавеющей стали, стальной листовой прокат с цинковым и полимерным покрытием, что объясняется ростом машиностроительной отрасли. В свою очередь, оцинкованное железо, которое используется в строительстве, в достаточной мере производится отечественными предприятиями, поэтому данный импортный металлопрокат имеет высокую конкуренцию на рынке. На рисунке 12 представлен импорт металлов с 2005 – 2017 гг.

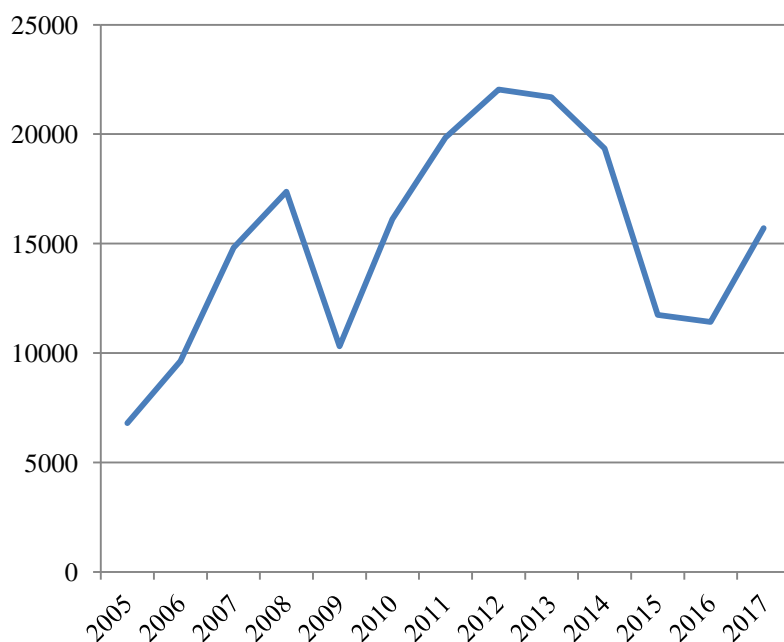


Рисунок 12 – Импорт металлов с 2005 – 2017 гг., млн. долл. США

Как показано на рисунке 12 в 2012 году импорт металлов достиг наибольшего значения по сравнению с другими годами.

Можно сделать вывод, что Россия остаётся крупным экспортёром металлов, когда как объёмы импорта значительно меньше объёмов экспорта. Экспорт вырос в основном за счёт продуктов первых переделов — стальной заготовки и полуфабрикатов. Металлурги поясняют: прокатные мощности у иностранных металлургов есть, а вот собственное дешёвое сырьё — не у всех.

## 1.2. Специфика государственного регулирования внешней торговли металлопродукцией в России

Мировая ресурсная база металлургии для удовлетворения потребностей мировой экономики в металле достаточна. Она не является ограничителем развития металлургии, но находится под влиянием разнообразных политических, институциональных и экономических процессов. При этом ограничения со стороны ресурсной базы не могут стать препятствием для проведения индустриализации стран. Фактор наличия собственной ресурсной базы не является значимым конку-

рентным преимуществом сам по себе, хотя его ценность, безусловно, постепенно возрастает.

В период 2008–2025 годов, в целом, возможны разнонаправленные тенденции мирового рынка сырья, связанные с ростом спроса и возможными изменениями действующих механизмов вовлечения месторождений в эксплуатацию.

Наиболее вероятным сценарием представляется сохранение высоких темпов роста спроса на сырьевые ресурсы. В условиях высокой динамики рынка металла могут появиться проблемы с удовлетворением спроса. Нужно также учитывать такой фактор, как рост полной капиталоемкости проектов горнодобывающей промышленности.

Возможности формирования механизма ресурсного обеспечения за счёт вовлечения в эксплуатацию новых месторождений только на базе экономических методов в известной степени противоречат специфике горнорудного производства. Основа принятия решений по разработке месторождений – долгосрочные интересы, то есть период эксплуатации, оцениваемый в 20 – 60 лет. В данном случае технологическая логика металлургического производства предполагает опережающее развитие рудной базы по сравнению с конечными стадиями переработки металла. Так как инвестиционный цикл разработки месторождений составляет 5 и более лет, то возможности оперативного реагирования на изменения спроса на металл ограничены. Кроме того, для всего цикла эксплуатации месторождений невозможно провести достаточно точные экономические оценки.

Несмотря на общую достаточность ресурсной базы, идущая индустриализация развивающихся стран создала в последние годы, определённые проблемы на рынке металла, в том числе и проблемы ресурсного обеспечения производства у стран традиционно импортирующих сырьё. Это выразилось в существенном росте цен на железную руду и продукты её первичной переработки. Причина – определённое отставание в освоении новых месторождений по сравнению с ростом спроса.

В 2015 – 2025 гг. возможно усиление противоречий между странами потребителями и производителями ресурсов. Без активного государственного вмешательства

ства сырьевые проблемы в металлургии будут нарастать. В рассматриваемый период следует ожидать возрастание роли фактора сырьевой безопасности в условиях обострения конкуренции на мировом рынке металлов.

Важную роль в 2008 – 2025 гг. будут играть инновационные процессы в сфере разработки и использования конструкционных материалов. В настоящее время доминирует монопродуктовый подход к использованию полезных ископаемых, что ограничивает возможности комплексного использования недр. Совершенствование действующих технологий направлено на расширение выпуска попутных компонент. Альтернативные технологии химического изъятия необходимых компонент из месторождений, без разрушения горных пород проходят апробацию во многих странах мира. Климатические условия, специфика руд осложняет их использование в России. Кроме того, при наличии богатых месторождений данные технологии оказываются менее эффективными, чем доминирующие. Однако в будущем предполагается рационализация процессов на базе сохранения первоначальных свойств сырья, разработки технологий формообразования и обработки металлов на базе металлургических процессов. Эффективность извлечения ресурса повлияет не только на стоимость предложения металла, но также и на все остальные ресурсы, ввиду их взаимозаменяемости на рынке материалов. Не исключено, что совершенствование вторичной металлургии, композиционных и биметаллических материалов окажет существенное влияние на оценку ценности запасов ресурсов металлургии в России в сторону понижения, особенно по мере завершения процессов интенсивной индустриализации развивающихся стран (после 2020 – 2025 гг.).

В настоящее время из России экспортируется около 35 млн. т. металлопродукции и свыше 30 млн. т. сырья для её производства, мощности по производству готовых металлических изделий и машиностроения загружены менее чем на 50%. В России проблема заключается не в том, что отечественные производители производят «дорогую» металлопродукцию - как это имеет место в промышленно развитых странах, а в том, что по тем или иным причинам они её не производят.

В России при наличии ресурсов и спроса нет достаточного уровня коммерческой эффективности использования металлопродукции, доведения её до уровня качественных параметров, соответствующих требованиям отечественных потребителей. Доля экспортных поставок в реализации чугуна, заготовок для переката – продукции внутриотраслевого потребления превышает 90% товарного производства. В импорте значимую роль – свыше 60% в общей стоимости играют прокат с покрытиями, металлоконструкции, другие виды готовых металлических изделий.

Если сравнить цены экспорта и импорта металлопродукции в России, то видно, что отечественные потребители приобретают металл по ценам в два раза выше, чем те цены, по которым отечественная металлургия осуществляет экспортные поставки. Понятно, что разница в ценах тонны металла является отражением разницы в качестве металлопродукции. Качество заключается не в химических или физических параметрах металла, а в его потребительской ценности, т.е. в уровне затрат, которые требуется осуществить потребителю, чтобы получить необходимое изделие. Напрашивающееся решение об углублении степени переработки базовых материалов в готовые металлические изделия на практике не выглядит столь однозначным, так как требует высоко рискованных постоянных инвестиционных вложений.

### 1.3. Анализ государственного регулирования рынка металлопродукции в России

Основные тенденции развития металлургического комплекса России в последние годы соответствуют в определённой степени общемировым. Важнейшие из них:

- 1) постоянный рост объёмов производства и потребления металлопродукции;
- 2) увеличение объёмов экспортно-импортных операций в стоимостном выражении;

3) ресурсосбережение и снижение экологического воздействия на фоне мирового повышения стоимости энергоресурсов и требований к охране окружающей среды;

4) выход предприятий отрасли на IPO;

5) приобретение компаниями активов смежных металлопотребляющих отраслей и объектов инфраструктуры;

6) повышение качественных характеристик продукции и совершенствование её сортамента;

7) укрупнение компаний-производителей и выход их за пределы своих стран в русле глобализации мировой экономики.

Помимо этого, в российской металлургической промышленности сохраняется тенденция диверсификации бизнеса с созданием крупных вертикально – и горизонтально-интегрированных структур с поставщиками сырья и потребителями продукции. Однако при этом развивается и противоположное направление – даже крупные структуры «избавляются» в ряде случаев от недостаточно эффективных производственных звеньев, модернизация которых требует значительных средств. Кроме того, в связи с высокой энергоёмкостью производства металлопродукции формируется и укрепляется тенденция приобретения металлургическими компаниями энергетических активов.

Производство и потребление металлопродукции являются достаточно характерными критериями состояния экономики, как в целом мирового сообщества, так и отдельных государств. В целях объективности следует отметить, что прогнозы, в том числе и в сфере чёрной металлургии, носят условный характер. Однако оценка тенденций, состояния и перспектив мирового и отечественного рынков металлопродукции представляет научно-практический интерес.

До 2020 года наибольшее влияние на изменение и развитие металлургической отрасли во всем мире будут оказывать: опережающий рост стран, находящихся в активной фазе развития, и волатильность мировой экономики. Более всего это коснётся стран Латинской Америки, Северной Африки, Ближнего Востока, Индии

и Юго-Восточной Азии. Странами, у которых прогнозируется наибольшее развитие металлопотребления, были названы Россия, страны СНГ, страны Северной Африки и страны Ближнего Востока, а также Турция. При этом развитые страны, а точнее их рынки металлопотребления, не будут демонстрировать значительное увеличение спроса вследствие снижения уровня металлоёмкости их экономик и низких темпов общего экономического роста.

Так как многие регионы активно совершенствуют новые мощности по производству металлургической продукции, пытаясь тем самым обеспечить себе «металлургическую независимость», то, как следствие, снижается экспорт готовой продукции и международная торговля в целом, а также значительно усиливается конкуренция на экспортных рынках металлопродукции.

Также в свете последних событий резко увеличилась избыточность металлургических мощностей (около четверти от всех таковых мощностей мира), что также является серьёзной проблемой для металлургии всего мира и значительным толчком для снижения спроса и увеличения конкуренции.

До 2030 года Россия останется одной из ведущих металлургических стран и сохранит своё место в мировой металлургии по объёмам выплавки стали, экспорта металлопродукции, объёмам видимого потребления готовой металлопродукции.

Согласно мировому опыту, опережающее развитие отрасли возможно благодаря эффективной государственной поддержке, основными инструментами которой являются государственное финансирование инфраструктурных проектов и государственно-частное партнёрство в части реализации промышленных и инфраструктурных проектов.

Тем не менее, имеется ряд проблем и факторов, затрудняющих развитие отрасли, которые делятся на две группы. Первая — внутриотраслевые факторы, вторая — внешние по отношению к металлургической промышленности факторы, определяющие «фон», в котором работают предприятия.



В рамках внутриотраслевых факторов проявились следующие негативные тенденции:

1) высокий уровень износа основных промышленно-производственных фондов;

2) неконкурентность многих видов используемого рудного сырья и ограниченность ряда видов сырьевых ресурсов; низкая конкурентоспособность рудно-сырьевой базы обусловлена неудовлетворительным качеством добываемого минерального сырья по большинству цветных металлов, уступающего качеству сырья ведущих стран, формирующих мировой рынок, а также связана со сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки многих месторождений;

3) нарушение ранее действовавшего механизма воспроизводства рудно-сырьевой базы металлургии; недостаточна железорудная база чёрной металлургии Урала и Западной Сибири; не имеется достаточной рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью, по отдельным стратегическим металлам - марганец, хром, титан - рудная база в России не освоена; в современных экономических условиях освоение большинства имеющихся месторождений нерентабельно и их запасы числятся, как забалансовые;

4) повышенные, по сравнению с зарубежными предприятиями-аналогами, удельные расходы сырья, материальных и энергоресурсов в натуральном выражении на производство однотипных видов металлопродукции;

5) низкий уровень производительности труда;

6) не развитость сети малых и средних предприятий, производящих широкую номенклатуру металлоизделий в соответствии с требованиями рынка металлопродукции, особенно при реализации инновационных проектов в машиностроении;

7) недостаточное внимание к проблемам охраны окружающей среды на ряде производств, что обуславливает сверхнормативные выбросы вредных веществ в атмосферу и водные бассейны;

8) низкая восприимчивость предприятий к внедрению инноваций - прежде всего, отечественных;

9) недостаточная гармонизация российских и зарубежных стандартов на металлопродукцию.

Внешние факторы, сдерживающие развитие металлургической промышленности следующие:

1) недостаточная востребованность металлопродукции на внутреннем рынке вследствие его низкой ёмкости, прежде всего отраслей машиностроения и металлообработки;

2) высокие объёмы российского импорта машин, оборудования, механизмов;

3) мировой рост цен на энергоносители;

4) низкая восприимчивость внешних рынков к российской металлопродукции высоких переделов;

5) резкое усиление экспансии Китая и других стран азиатского региона на мировых рынках металлопродукции;

6) негативные последствия вступления России в ВТО для основных металлопотребляющих отраслей, замедление темпов их роста.

Вследствие изложенного, основной системной проблемой металлургического комплекса является несоответствие технического и технологического уровня производства, конкурентоспособности реализуемой в настоящее время металлопродукции перспективным требованиям её потребителей, целям и задачам высокоэффективного развития отрасли и экономики страны в целом. Данная системная проблема в целом и отдельные её аспекты создают угрозу росту экономики страны, реализации социальных программ и проектов федерального и регионального уровня.

Общэкономические конкурентные преимущества российских металлургических компаний будут последовательно сокращаться. В настоящее время определяющее значение для обеспечения экономической конкурентоспособности российской металлопродукции на мировых рынках имеют следующие основные фак-

торы российской экономики: более низкий уровень заработной платы, существенно меньшая стоимость энергоносителей, более низкие амортизационные отчисления, низкие экологические платежи. Эти факторы обуславливают ценовые конкурентные преимущества для металлопродукции российских компаний по сравнению с компаниями промышленно - развитых стран.

Ёмкость внутреннего рынка металлопродукции из черных металлов определяется спросом основных металлопотребляющих отраслей и развитием производств дальнейших переделов металлургического комплекса.

Производство готового проката составило 58,9 млн. тонн – на 1,1% меньше, чем в докризисном 2007 году. Объем экспорта составил 26,6 млн. тонн и сократился на 3,7% по сравнению с докризисным уровнем; в структуре экспорта основную часть составляла заготовка для переката на экспорт (около 15,0 млн. тонн или 56,4%), экспорт листового и сортового проката составил, соответственно, 8,2 млн. тонн и 3,4 млн. тонн. Основными покупателями российского готового проката являются страны ЕС, Ближнего и Среднего Востока, Турция.

Основными факторами, определяющими рост спроса внутреннего рынка со стороны металлопотребляющих отраслей в период 2014 – 2015 гг., являются:

- 1) реализация проектов утверждённых отраслевых стратегий развития промышленности;
- 2) развитие оборонно-промышленного комплекса;
- 3) строительство новых объектов топливно-энергетического комплекса;
- 4) развитие инфраструктурных проектов, в том числе в рамках подготовки Чемпионата мира по футболу – 2018, Универсиады в Красноярске – 2019.

Основными факторами, определяющими рост спроса внутреннего рынка в период 2015 – 2020 гг., являются:

- 1) развитие инфраструктурных проектов, связанных с развитием оборонно-промышленного комплекса;
- 2) реализация Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации;
- 3) развитие инфраструктурных проектов железнодорожного транспорта;

4) развитие металлообрабатывающих производств и рост локализации отечественной металлопродукции на предприятиях промышленной сборки отраслей машиностроения.

Замедление темпов роста внутреннего спроса после 2025 года связано, в основном, с насыщением рынка и развитием новых технологий в металлургии, позволяющих выпускать качественный металл с большим сроком службы.

Основными факторами, определяющими рост спроса внутреннего рынка в периоды 2021 – 2025 гг. и 2026 – 2030 гг., являются:

- 1) строительство новых предприятий и развитие инфраструктуры регионов Дальневосточного и Сибирского федеральных округов и Арктической зоны;
- 2) техническое обновление отраслей машиностроительного комплекса;
- 3) реконструкция жилищного фонда и развитие жилищного строительства;
- 4) реализация региональных проектов по развитию промышленности, транспорта и строительства.

В перспективе основным потребителем готового проката остаётся производство листового проката с защитными покрытиями, гнутых профилей и других видов продукции дальнейших металлургических переделов. К 2030 году объем потребления готового проката, идущего на дальнейший передел, увеличится по умеренно-оптимистичному варианту в 1,6 раза, прежде всего, за счёт опережающего роста потребности в листовом прокате с защитными покрытиями и, следовательно, холоднокатаного листового проката и листового проката в целом. При этом большая часть готового проката будет потребляться в капитальном строительстве, потребление готового проката в машиностроительном комплексе будет расти меньшими темпами (особенно в период 2015 – 2020 гг.), учитывая недостаточную конкурентоспособность отраслей отечественного машиностроения и значительные объёмы импорта машин и оборудования.

Россия в перспективе останется значительным экспортёром металлопродукции. При этом абсолютные объёмы экспорта готового проката сократятся за счёт уменьшения объёмов экспорта заготовок и полуфабрикатов, при этом объёмы

экспорта листового и сортового проката останутся на прежнем уровне или несколько возрастут (таблица 3).

Таблица 3 – Доля экспортных поставок от объёма производства готового проката

2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
37,6 – 40,5%	25,8 – 34,2%	18,9 – 30,1%	15,7 – 27,9%

Источник: Шевелев, Л. Н. Состояние и перспективы развития металлургии России, 2015

Импортные поставки готового проката определены, в основном, экономической целесообразностью обеспечения готовым прокатом районов, географически удалённых от российских предприятий-производителей и развитием взаимной торговли со странами Таможенного союза и составят к 2030 году по умеренно-оптимистичному варианту около 3 млн. тонн, а доля импортных поставок в видимом потреблении готового проката уменьшится и составит 4,7% к 2030 году. В структуре производства готового проката будет увеличиваться доля листового и сортового проката, и уменьшаться доля заготовки для переката.

Внутренний рынок стальных труб до 2030 года будет в основном формироваться спросом топливно–энергетического комплекса, строительного и машиностроительного комплексов.

В 2013 году в России было произведено около 10 млн. тонн труб. Начиная с 2010 года, Россия занимает второе место в мире по объёмам производства стальных труб. Мировое производство труб в 2012 г. составило 130 млн. т. Основными производителями труб в мире являются Китай (58,4%), Россия (7,6%), Япония (6,0%), Южная Корея (4,3%), США (3,3%), Германия (2,5%), Италия (2,5%), Канада (2,1%), Украина (1,7%), Индия (1,5%). Трубная промышленность в настоящее время практически полностью обеспечивает потребности всех отраслей народного хозяйства страны по объёмам производства труб и их качеству.

В основу прогнозных оценок потребности в трубах большого диаметра, потребляемых в топливно-энергетическом комплексе, в период 2014 - 2030 гг. по-

ложена «Схема территориального планирования в области федерального», утверждённая Правительством Российской Федерации 13 августа 2013 г. N 1416-р.

На объёмы потребности в трубах большого диаметра в прогнозируемый период будет оказывать влияние увеличение объёмов торговли сжиженным газом.

Значительный рост производства стальных труб в прогнозируемый период принят для строительного комплекса, включая ЖКХ, что связано с необходимостью обновления инфраструктуры ЖКХ, которая в России находится в критическом состоянии, и значительным увеличением в 2020 - 2030 гг. объёмов ввода нового жилья.

По оценке специалистов, российский рынок полимерных труб будет ежегодно увеличиваться на 6,3% при умеренно-оптимистичном варианте развития экономики и на 10,4% – при форсированном. Согласно прогнозу, в первом случае объём производства к 2030 году утроится, а во втором предполагается шестикратное увеличение. Несмотря на это, для решения задач, связанных с острой необходимостью обновления инфраструктуры ЖКХ и увеличением объёмов ввода нового жилья, потребность в стальных трубах к 2030 году вырастет от 2,5 до 3,3 раза.

К 2030 году существенно изменится структура потребления труб по секторам: уменьшится доля ТЭКа (с 56% до 40%), существенно вырастет доля строительства и ЖКХ (с 24% до 41%), доля машиностроения и прочих потребителей почти не меняется.

В период 2017 – 2020 гг. чёрная металлургия сможет начать наращивать объёмы поставок металлопродукции на внутренний и внешний рынки. Наличие ряда современных агрегатов в составе чёрной металлургии обеспечит конкурентоспособность производимой продукции. В период 2020 – 2030 гг. продолжится дальнейшее инновационное развитие чёрной металлургии. К концу периода отрасль сможет удовлетворять практически любые требования потребителей к качеству металлопродукции.

В результате ускорения темпов внедрения инноваций прогнозируется улучшение производственной структуры чёрной металлургии – в первую очередь, за счёт

повышения доли конкурентоспособных мощностей, а также за счёт увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и новых производств. Все это позволит улучшить структуру товарной продукции металлургии, повысить её конкурентоспособность и адекватность требованиям рынков.

Доля производства стали в электропечах составила в 2015 г. – 32%, а в 2020 г. составит – 37,7%, в 2030 г. – 42,1%; в конвертерах – 65,5%, 61,3% и 57,9% соответственно. Мартеновское производство на предприятиях чёрной металлургии практически ликвидируется, однако оно сохранится в минимальных объёмах на неспециализированных предприятиях других отраслей. Ожидаемое изменение структуры производства стали соответствует мировым тенденциям.

Доля разливки стали на МНЛЗ составила в 2015 году – 85 – 90%, а в 2020 году составит – 97 – 99%, далее – 99%. Доля листового металла в общем производстве листового и сортового проката составила 55,6% в 2015 г., 54,8% – в 2020 г. и 54,6% – в 2030 г. Эти показатели отличаются от зарубежных, что связано со структурой экономики России и металлопотребления.

В прогнозируемый период будет освоено производство высококачественных длинномерных рельсов, толстостенных труб для ТЭКа и широкоформатного толстолистового проката для их производства, а также проката требуемого качества для ОПК, судостроения, атомного машиностроения; ожидается расширение производства высококачественного автомобильного листа.

В результате прогнозируемой инвестиционной деятельности повысятся темпы обновления фондов и фондовооружённость, что положительно повлияет на ресурсоёмкость производства и производительность труда.

При благоприятном развитии экономики России в условиях расширяющейся глобализации, поступательного развития мирохозяйственных связей, стабилизации мировой финансовой системы, чёрная металлургия России в период до 2030 года:

1) сохранит своё присутствие на мировых рынках металлопродукции; увеличатся объёмы поставок на мировой рынок российской высокотехнологичной металлопродукции;

2) увеличит число крупных бизнес – структур, являющихся ведущими «игроками» в соответствующих секторах мирового рынка, что согласуется с основной тенденцией его развития;

3) будет соответствовать техническому уровню производства стран и компаний, являющихся лидерами в мировой чёрной металлургии;

4) сможет эффективно использовать преимущества вступления страны в ВТО;

5) повысит уровни социальной ответственности бизнеса и социальной защищённости трудящихся отрасли, что приблизит российскую металлургию по этим показателям к ведущим зарубежным бизнес – структурам [30, с. 73 –78].

**Выводы по главе 1.** Под государственным регулированием рынка металлопродукции следует понимать совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования.

На сегодняшний день производство металлоконструкции является очень важным. Производство металлоконструкций в России позволяет решить вопросы организации производственных и торговых предприятий, а также ещё массу проблем, которые в некоторых случаях другими средствами решить не представляется возможным.

Большая часть металлургии ориентирована на экспорт и на сегодняшний день Россия является крупным экспортёром металлов, когда как объёмы импорта значительно меньше объёмов экспорта.



## 2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

### 2.1. Влияние вступления России в ВТО на экспорт металлопродукции

Металлургическая промышленность является одним из основных экспортно-ориентированных секторов экономики России и на протяжении последних 20 лет стабильно занимает второе место (после топливно- энергетических ресурсов) в общей структуре российского экспорта. В то же время, доля металлургии в экспорте в течение последних десяти лет стабильно сокращалась, с одной стороны, под влиянием увеличения стоимостного объема экспорта нефтегазового сектора (в первую очередь, в связи с высокими темпами роста мировых цен на углеводороды в период 2000-2012 гг.), а с другой – в связи с посткризисным падением темпов роста мировой экономики и инвестиций, а как следствие – спроса и цен на металлы на мировом рынке. Последнее обстоятельство также является причиной нестабильности посткризисной динамики металлургического экспорта России. В целом, в 2015 году объем экспорта в количественном выражении восстановился до 98% от уровня 2008 года, однако в ценовом выражении объем экспорта в 2012 году составил только 82% от уровня 2008 года, а по итогам 2015 года снизился до 55% от данного уровня из-за значительного падения мировых цен на металлургическую продукцию в 2015 году.

Страновая структура экспорта российской металлургии демонстрирует ярко выраженную ориентацию на страны дальнего зарубежья, на которые по итогам 2015 года приходится около 85% экспорта металлургической продукции. Основными импортерами российской являются ЕС, Турция, США, Республика Корея, Япония, Иран, страны СНГ. С учетом географической структуры экспорта и ведущей роли в ней стран, традиционно занимающих активную позицию на многосторонних торговых переговорах, а также в сфере защиты внутреннего рынка. Присоединение России к ВТО имеет высокий потенциал влияния как на сложившиеся «правила игры» во взаимоотношениях российских поставщиков и зару-

бежных потребителей и государств, так и на потенциальные возможности экспортеров по расширению доступа на зарубежные рынки за счет пересмотра ограничительных мер.

Важнейшей особенностью российского металлургического экспорта является его товарная структура, во многом определяющая стратегические цели и задачи, которые предприятиям предстоит решать в новых условиях.

По состоянию на 2015 год продукты низких переделов (1-го и 2-го), составляют 62% совокупного экспорта черных металлов (HS 72) и 57% суммы объемов экспорта черных металлов и изделий из них (HS 72 и HS 73). При этом специальные, легированные и нержавеющей стали составляют всего лишь около 5% от экспорта черных металлов, в том числе на нержавеющую сталь и изделия из нее приходится менее 0,1%. Доля стального проката с покрытиями и проката из специальных сортов стали в совокупном экспорте стального проката на 2015 год составляет 17,8%, в то время как у мирового лидера по экспорту проката – Китая – она составляет 88%, у Германии – 57%, у Франции – 53%, у Республике Корея – 40%. Это свидетельствует о существенном отставании России от мировых лидеров в области структуры экспорта стального проката. Сведения о структуре экспорта российской металлургии приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Структура экспорта российской металлургии

Товарная позиция	Доля в общем объеме экспорта товарных групп 72 и 73			Место в мировом экспорте (на 2015 год)
	2004	2008	2015	
чугун и полуфабрикаты	54,0%	64,7%	57,1%	1
прокат стальной	29,1%	21,6%	24,9%	7
- легированный	2,4%	2,6%	2,9%	9
- нержавеющей	<0,1%	<0,1%	<0,1%	29
- с нанесенным покрытием	1,3%	0,8%	1,4%	17
прутки, уголки и профили	10,9%	8,6%	10,8%	8
- из легированной стали	1,7%	1,6%	2,5%	4
- из нержавеющей стали	<0,1%	<0,1%	<0,1%	29
рельсы и металлоконструкции	1,3%	0,9%	1,3%	11
трубы и фиттинги для труб	3,6%	3,2%	3,4%	8

Источник: UN Comtrade Database

За период с 2004 по 2015 структура экспорта металлургической продукции из

России не претерпела существенных изменений, однако можно следует отметить стабильное увеличение доли полуфабрикатов и снижение доли проката в ней.

Значимым отличием структуры экспорта российской черной металлургии от других стран-лидеров отрасли является и существенно более низкая доля изделий из черных металлов (товарная группа HS 73), которая составляет 5-6% от суммарной величины экспорта черных металлов и изделий из них, в то время как для Китая в 2015 году этот показатель составил 52%, а у Японии – 27%.

Товарная структура экспорта цветной металлургии в рассматриваемый период демонстрирует еще более высокую долю продукции низких переделов, которая в 2015 году составила в среднем 89% и в течение последних 10 лет так же, как и структура экспорта черной металлургии, демонстрировала высокую стабильность

Единственное существенное изменение в рассматриваемый период наблюдалось в экспорте меди и продуктов из нее, в котором происходил уверенный рост доли проволоки за счет сокращения доли необработанной меди, в результате чего в данной товарной группе к 2014 г. был достигнут наилучший среди всей российской металлургии показатель доли продукции высоких переделов в структуре экспорта – 59%, а Россия вышла на первое место в мире по объему экспорта медной проволоки и провода. Однако в 2015 году из-за резкого увеличения экспорта рафинированной меди в 1,9 раза доля продукции высокого передела в экспорте меди снизилась до 29%.

С другой стороны, по другим основным цветным металлам схожей картины не наблюдается, и доля продукции низких переделов составляет от 92% (алюминий) до 99,6% (никель). При этом если для экспорта большинства цветных металлов (никеля, свинца, цинка) это является отражением особенностей отрасли, поскольку объем мирового рынка изделий из этих металлов составляет 7-10% от объема мирового рынка необработанного металла, то структура российского экспорта алюминия и изделий из него является еще более неэффективной, чем черных металлов. Сравнение структуры экспорта алюминия его ведущими экспортерами приведено в Таблице 5.

Таблица 5 – Сравнение структуры экспорта алюминия

Товарная позиция	Доля в общем объеме экспорта товарной группы 76 на 2015 год			
	Россия	США	Германия	Китай
необработанный алюминий	91,4%	26,1%	16,9%	13,5%
прутки и профили	1,5%	10,9%	9,6%	17,2%
проволока	3,6%	2,6%	1,2%	0,4%
прокат и пластины	2%	49,7%	52,8%	34,9%
фольга	0,7%	5,4%	11,6%	17,4%
трубы и фиттинги	0,1%	2,1%	1,3%	3,1%
строительные конструкции	0,1%	2,8%	6,0%	13,4%

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

При этом ЕС, США и Китай, являющиеся мировыми лидерами по экспорту алюминиевой продукции, являются одновременно и одними из основных импортеров необработанного алюминия из России – в совокупности на них приходится свыше 50% российского экспорта по этой товарной позиции. Таким образом, фактически Россия поставляет алюминий низкого первого передела на переработку в другие страны, а впоследствии оказывается в числе импортеров продукции с высокой добавленной стоимостью, произведенной, в том числе, и из российского сырья. На основании рассмотренных данных можно сделать вывод о недостаточной эффективности структуры экспорта как черной, так и цветной металлургии России, что проявляется в крайне высокой доле продукции низких переделов и отсутствии признаков позитивных изменений в этой области. Структура российского металлургического экспорта значительно уступает структуре металлургического экспорта других лидеров рынка, на основании чего можно предположить наличие больших упущенных возможностей, связанных с потенциалом ее оптимизации. Так, моделирование с использованием средних мировых цен на металлы за 2015 год показывает, что снижение доли продуктов 1 и 2 переделов в структуре экспорта российской черной металлургии с одновременным ростом доли проката с покрытиями и проката из специальных сортов стали до 66% от совокупного экспорта проката привело бы к росту доходов от экспорта продукции черной металлургии на 60% при тех же объемах производства первичного металла.

Упущенная выгода от неэффективной структуры алюминиевого экспорта ока-

зывается столь же значительной, как и в черной металлургии. При соотношении цен на 2015 год увеличение доли алюминиевого проката до 50% за счет соответствующего уменьшения доли алюминия первого передела соответствует увеличению экспортной выручки примерно на 42%.

Таким образом, товарная структура экспорта российской металлургии в целом схожа со структурой российского экспорта в целом и характеризуется доминированием продукции с низкой добавленной стоимостью. В связи с этим стратегической целью российской металлургии в среднесрочной перспективе следует считать совершенствование товарной структуры экспорта с переходом к преобладанию в ней продукции с высокой добавленной стоимостью, специальных и высокотехнологичных материалов и готовых продуктов.

Для количественной оценки экспортного потенциала российской металлургической продукции применим показатель выявленного конкурентного преимущества. Исходная версия данного показателя была предложена Б. Балассой и представляла собой отношение доли продукта в экспорте исследуемой страны к доле того же продукта в мировом экспорте [Balassa, 1965]. Значение показателя больше 1 свидетельствует о наличии у исследуемой страны относительной специализации в экспорте данного товара, что позволяет говорить о наличии соответствующего конкурентного преимущества.

В то же время при применении такого показателя не учитывается импорт рассматриваемого товара. В действительности страна, имеющая относительно более высокую по сравнению со среднемировой долю товара в экспорте, может иметь столь же и даже более высокую его долю в импорте. В таком случае говорить о наличии явного конкурентного преимущества уже невозможно.

Для учета фактора импорта был предложен модифицированный вариант показателя выявленного конкурентного преимущества [Vollrath, 1991], рассчитываемый по формуле (1):

$$RC = \ln RXA - \ln RMA, \quad (1)$$

где  $RXA$  – простой показатель выявленной конкурентоспособности, а  $RMA$  –

показатель относительной конкурентоспособности по импорту, рассчитываемый как отношение доли импорта продукта в общем объеме импорта исследуемой страны к доле того же продукта в мировом импорте.

Но, в свою очередь, показатель RC также может некорректно отражать конкурентные преимущества. Так, если значение RXA по тому или иному товару меньше 1, но исследуемая страна импортирует его в крайне незначительном объеме, значение RC окажется больше 0, указывая на наличие конкурентного преимущества.

Таким образом, для получения наиболее достоверной оценки выявленных конкурентных преимуществ целесообразно применять оба показателя последовательно. На первом этапе будем использовать простой показатель выявленной конкурентоспособности для определения товарных групп, относительно успешно продвигаемых на зарубежных рынках. На втором этапе используем его модифицированный вариант (RC), чтобы отсеять товарные группы с относительно высокой долей импорта. Чтобы оценить устойчивость структуры выявленных конкурентных преимуществ, сравним результаты расчета показателей за 2006 и 2014 годы.

В таблице 6 приведены товарные группы металлургической продукции, по которым хотя бы в один из исследованных годов выявлено конкурентное преимущество по обоим показателям (в случае нулевого или близкого к нулю объема импорта значение  $\ln RXA$  принималось равным нулю, соответствующие значения RC отмечены знаком «\*»).

Таблица 6 – Товарные группы металлургической продукции

Товарная группа	2006 год		2014 год	
	$\ln RXA$	RC	$\ln RXA$	RC
72 –Черные металлы				
7201 - Чугун передельный	2,55	2,55*	2,15	7,33
7202 – Ферросплавы	0,8	0,43	1,00	0,26
7203 – Чистое железо	1,73	1,73*	2,59	2,59*
7204 – Лом черных металлов	0,99	3,65	0,43	2,79
7207 – Полуфабрикаты стальные	2,12	5,63	2,27	7,09
7208 – Прокат горячекатаный	0,78	0,49	0,78	1,21
7209 – Прокат плоский шириной более 600 мм без покрытий	0,86	1,39	0,62	1,26

## Окончание таблицы 6

7211 – Прокат плоский шириной менее 600 мм без покрытий	0,65	1,96	0,08	1,21
7215 – Прутки прочие	1,3	2,5	0,84	2,16
7217 – Проволока	0,39	0,55	-0,28	0,20
7224 – Сталь легированная в слитках	0,9	2,25	1,25	4,46
7225 – Прокат из легированной стали шириной более 600 мм	1,03	0,03	-0,51	-0,26
7226 – Прокат из легированной стали шириной менее 600 мм	0,48	2,25	0,41	2,26
7228 – Прутки прочие, уголки и профили из легированной стали	0,84	1,23	-0,04	0,57
73 – Изделия из черных металлов				
7302 – рельсы	0,93	1,8	0,71	1,47
7305 – трубы диаметром более 406,4 мм	0,34	-1,72	0,81	1,61
74 – Медь и изделия из нее				
7403 – медь рафинированная	0,34	4,95	0,15	5,04
7406 – порошки медные	1,38	4,6	0,92	-2,30
7407 – прутки и профили	0,77	2,48	-0,63	0,72
7408 – проволока	1,48	3,89	1,52	3,48
75 – никель и изделия из него				
7502 – никель необработанный	2,76	5,29	2,14	3,98
7504 – порошки никелевые	1,44	3,15	0,16	-0,43
76 – алюминий и изделия из него				
7601 – алюминий необработанный	1,62	4,15	1,43	2,92
7603 – порошки алюминиевые	1,29	3,41	1,18	2,47
7605 – проволока алюминиевая	1,16	3,28	0,88	2,03

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

В целом, набор товарных групп, по которым имеются выявленные конкурентные преимущества, можно считать относительно устойчивым. Из 24 товарных групп, для которых конкурентное преимущество было выявлено по обоим показателям в 2006 году, к 2014 году его утратили 6 товарных групп. Одновременно к 2014 году были выявлены конкурентные преимущества по 1 товарной группе, для которой в 2006 году оно отсутствовало.

Несмотря на отмеченную ранее нарастающую неэффективность товарной структуры экспорта российской металлургии, по результатам проведенного анализа можно сделать однозначный вывод о сохранении хорошего потенциала для ее совершенствования. Так, из 19 товарных групп, для которых конкурентное преимущество выявлено в 2014 году, только 9 относятся к категории продуктов

низкого передела и полуфабрикатов, а 10 – к продукции 3-5 переделов. В том числе выявленное конкурентное преимущество отмечено по ряду продуктов с высокой добавленной стоимостью – прокату и профилю из легированных сталей, трубам большого диаметра, проволоке из цветных металлов.

Это дает основания предполагать, что снижение торговых барьеров в отношении российской металлургической продукции с высокой добавленной стоимостью может оказать стимулирующее влияние на расширение ее экспорта. Такие торговые барьеры являются следующим вопросом, рассматриваемым в исследовании. Черные и цветные металлы и изделия из них входят в число товарных групп, в отношении которых в мировой практике применяется наибольшее количество разнообразны торговых барьеров. Это характерно и для российской металлургической продукции, которая является лидером среди российских отраслей по числу применяемых на экспортных рынках торговых барьеров. По информации Минэкономразвития России, по состоянию на 1 сентября 2016 года в отношении российской металлургической продукции зарубежными странами применялся 21 торговый барьер, в том числе 9 специальных защитных мер и 12 антидемпинговых пошлин. Также на российскую металлургическую продукции распространяется действие 3 технических регламентов, которые могут рассматриваться как неявные торговые барьеры. Таким образом, на металлургическую продукцию приходится 37% количественных ограничений, введенных в отношении российской продукции на зарубежных рынках (таблица 7).

Таблица 7 – Ограничения, введенные в отношении российской продукции на зарубежных рынках

Страна	Товарная группа	Торговый барьер
Бразилия	Магний металлический	Антидемпинговая пошлина в размере 890,72 долл. США за тонну
Вьетнам	Стальные заготовки из нелегированной и нелегированной стали	Специальная защитная пошлина в размере 22,3%
	Арматура из легированной и нелегированной стали	Специальная защитная пошлина в размере 14,2%



## Окончание таблицы 7

Страна	Товарная группа	Торговый барьер
ЕС	Бесшовные трубы	Антидемпинговая пошлина в размере от 24,1% до 35,8% в зависимости от производителя
	Сварные нелегированные трубы	Антидемпинговая пошлина в размере от 10,1% до 20,5% в зависимости от производителя
	Чугунные и стальные фиттинги для труб	Антидемпинговая пошлина в размере 23,8%
	Трансформаторная сталь	Антидемпинговая пошлина в размере 21,6%
	Алюминиевая фольга	Антидемпинговая пошлина в размере 12,2%
	Холоднокатаный листовой прокат из легированной и нелегированной стали без покрытий	Антидемпинговая пошлина в размере от 18,7% до 36,1% в зависимости от производителя
Индия	Горячекатаный листовой прокат из легированной и нелегированной стали	Антидемпинговая пошлина в размере 474 долл. США за тонну для проката в рулонах и 557 долл. США за тонну для проката не в рулонах
	Бесшовные трубы и полые профили из железа	Специальная защитная мера в размере 5%
Малайзия	Горячекатаный плоский прокат из нелегированной стали	Специальная защитная мера в размере 13,9%
Марокко	Холоднокатаный плоский прокат из легированной и нелегированной стали, с покрытиями и без покрытий	Специальная защитная мера в размере 20%
Мексика	Плоский прокат из легированной и нелегированной стали	Антидемпинговая пошлина в размере от 15% до 36,8% в зависимости от товарной позиции
США	Плоский прокат из нелегированной стали	Антидемпинговая пошлина в размере от 73,59% до 184,56% в зависимости от товарной позиции
Тайланд	Горячекатаный плоский прокат из нелегированной стали без покрытий	Антидемпинговая пошлина в размере от 24,2% до 35,17%,
	Плоский прокат из легированной стали	Специальная защитная мера в размере 41,67%
	Горячекатаный плоский прокат из нелегированной стали без покрытий	Специальная защитная мера в размере 21,13%
Турция	Стальной кабель и трос	Антидемпинговая пошлина в размере 500 долл./т
Украина	Трубы бесшовные обсадные и насосно-компрессорные	Специальная защитная мера в виде квотного ограничения в 13,8 тыс. тонн в год

Источник: Реестр ограничительных мер приведен на официальном портале внешнеэкономической деятельности <http://www.ved.gov.ru/mdb/information/database/>

Также по состоянию на 1 сентября 2016 года в отношении продукции черной и цветной металлургии России ведется целый ряд антидемпинговых и специальных защитных расследований без введения предварительных пошлин. В том числе антидемпинговые и специальные защитные расследования ведутся в отношении стального проката в ЕС, Бразилии, Индии, Мексике, Союзе сотрудничества арабских государств Персидского залива и ЮАР, в отношении стальных прутков – в Индонезии и Малайзии в отношении алюминиевой фольги – в ЕС, отношении медной проволоки – в Турции.

В США применение антидемпинговых мер в отношении толстолистовой стали российского производства приостановлено на основании соглашения, заключенного в 2002 году.

Обилие торговых барьеров в отношении продукции российской черной металлургии продукции, безусловно, оказало существенное влияние на формирование описанной выше неэффективной структуры ее экспорта: из 21 перечисленной антидемпинговой и специальной защитной меры 20 приходится на стальной прокат и готовую продукцию (трубы, проволоку, тросы). В подобных условиях одной из стратегий, избранных российскими предприятиями для обхода торговых барьеров, стала ориентация на экспорт продукции низких переделов как конечным зарубежным покупателям, так и на приобретенные в целевых странах собственные мощности по производству проката, на которых осуществляется переработка экспортируемых из России полуфабрикатов. Несмотря на то, что для конкретной компании эта стратегия может являться очень эффективной, с точки зрения развития металлургической промышленности России и модернизации российской экономики в целом она является явно нежелательной.

Учитывая вышеприведенные данные, в случае успешной реализации предоставляемых присоединением к ВТО возможностей по оспариванию и пересмотру барьеров и ограничительных мер в отношении российской металлургической продукции в ходе переговоров с торговыми партнерами или при помощи Органа по разрешению споров ВТО, а также при условии реализации соответствующей

государственной стратегии развития металлургической отрасли можно ожидать совершенствования товарной структуры экспорта продукции черной металлургии из России в страны дальнего зарубежья, выражающегося в значительном росте доли стального проката и сокращения доли полуфабрикатов.

Следует также отметить, что доминирование антидемпинговых пошлин в структуре торговых барьеров в отношении черной металлургии является общемировой практикой: за период с 1995 по 2012 годы в отношении металлургической продукции было применено 2649 антидемпинговых мер и 288 специальных защитных и компенсационных мер. Это связано, в числе прочего, с особенностями технологических процессов черной металлургии. Производство продукции низких переделов (выплавка чугуна и стали, разлив заготовок) основано на технологиях непрерывного производства, при которых его приостановка либо сопряжена с чрезмерно высокими издержками на подготовку к остановке и последующий перезапуск, либо в принципе не предусмотрена технологией вплоть до истечения нормативного срока службы оборудования. В подобных условиях снижение стоимости продукции в условиях сокращения спроса является экономически обоснованным механизмом минимизации потерь и может рассматриваться как «вынужденный демпинг». В то же время, правила и процедуры ВТО носят общий характер и не учитывают отраслевой специфики, что и предопределяет распространённость антидемпинговых расследований в отношении металлургической продукции. В сегодняшней ситуации российской металлургии указанный аспект особенно актуален ввиду доминирования в структуре экспорта именно продукции низких переделов (а также, как будет рассмотрено в параграфе 2 данной главы, – доминирования импорта в секторе продукции высоких переделов). Подобная картина в сочетании с высокой долей экспортоориентированных производственных мощностей (около 40% в черной металлургии) обуславливает особую зависимость российской металлургии от конъюнктуры мирового рынка и относительно более высокие риски «вынужденного демпинга» по описанному механизму, а следовательно – и новых антидемпинговых расследований.

Цветная металлургия, в отличие от черной, редко становится объектом применения ограничительных мер, что связано с более высокой концентрацией производства цветных металлов, небольшим количеством стран-производителей, а также многократно меньшими по сравнению с черной металлургией объемами производства, которые легко могут быть перераспределены между рынками в случае сокращения спроса на каком-либо из них.

В отношении российской цветной металлургии действуют только две ограничительные меры, одна из которых является незначительной по воздействию и в постоянном состоянии на август 2016 года проходит процедуру пересмотра (3% пошлина на ввоз медной проволоки в Турцию), а другая (антидемпинговая пошлина на поставки магния в Бразилию) не имеет существенного значения в связи с тем, что 71% российского экспорта данной товарной позиции приходится на рынок ЕС, приблизительно в 10 раз превышающий по совокупному импорту магния рынок Бразилии.

Кроме вышеперечисленных типичных для мировой практики ограничительных мер в торговле, российская металлургическая продукция на зарубежных рынках сталкивается с двумя видами специфических торговых барьеров: соглашениями о добровольном ограничении экспорта и энергетические корректировки.

Соглашения о добровольном ограничении экспорта с ЕС и США являлись одним из наиболее серьезных торговых барьеров для российской металлургии. Они представляют собой введенные в обмен на прекращение антидемпинговых расследований квотные ограничения на экспорт продукции черной металлургии, которые действуют в США до настоящего времени, а до момента присоединения России к ВТО действовавшие и в ЕС. Эти ограничения были введены в США в 1999 года, а в ЕС с 2000 года и оказали серьезное негативное воздействие на российских экспортеров.

Введение подобных дискриминационных ограничений в отношении российской металлургии можно объяснить в том числе и пассивной позицией как самих производителей, так и государства. Фактически подписание соглашений о добро-

вольном ограничении экспорта, приведших к его сокращению на 90% по ущербу для доступа на соответствующие рынки сопоставимо с введением антидемпинговых пошлин заградительного уровня. При этом российская сторона предпочла не отстаивать свою позицию, а достаточно быстро согласиться на подписание соглашения.

Следует отметить, что соглашения об ограничении экспорта напрямую запрещены правилами ВТО. По этой причине соглашение об ограничении экспорта с ЕС было отменено с момента присоединения России к ВТО, а соглашение с США хотя и продолжает действовать, может быть отменено в любой момент. При этом в случае возобновления антидемпинговых расследований, которые были приостановлены по условиям этих соглашений, Россия сможет отстаивать свои интересы и оспаривать результаты расследований уже как член ВТО, опираясь на правила организации.

Важнейшей мерой по защите российских производителей и экспортеров металлургической продукции является оспаривание в Органе по разрешению споров ВТО практики использования ЕС так называемых «энергокорректировок». Она предусматривает расчет демпинговой маржи в ходе антидемпинговых расследований с использованием не фактических производственных издержек российских предприятий, а синтетических показателей издержек, определяемых с использованием тарифов на электроэнергию, применяющихся в ЕС, а не в России.

Обоснование подобного подхода со стороны ЕС строится на следующих особенностях расчета цены сопоставимого товара при проведении антидемпинговых расследований, изложенных в постановлении (регламенте) Европейского Союза № 1225/2009.

Пунктом 2.2.1.1 Соглашения о применении статьи VI ГАТТ установлено, что при расчете себестоимости товара в отношении которого проводится антидемпинговое расследование, используются сведения, содержащиеся в отчетности производителя (экспортера), формируемой в соответствии с принятыми стандартами бухгалтерской отчетности.

Однако пунктом 2 постановления ЕС № 1225/2009 установлено, что сведения о себестоимости, содержащиеся в отчетности производителей, могут быть скорректированы на основе информации о параметрах других производителей в той же стране (что может считаться допустимым) либо, если такая информация по каким-либо причинам не может быть использована – на основании информации с других репрезентативных рынков».

Таким образом, постановление ЕС № 1225/2009 фактически дает право уполномоченным органам ЕС не учитывать фактические данные о себестоимости экспортируемой из России в ЕС энергоемкой продукции на том основании, что все российские производители находятся в более благоприятных условиях с точки зрения цен на энергоносители, в связи с чем информация об их издержках «нерепрезентативна» и следует ориентироваться на издержки аналогичных производителей «на репрезентативных рынках».

В результате, в ряде антидемпинговых расследованиях, в том числе в отношении стальных труб и проката, ЕС указывает на «нерыночный» характер внутрироссийских цен на электроэнергию и энергоносители как «искусственно или ненормально занижаемых» или «не соответствующих ценам мирового рынка или ценам на других сопоставимых рынках». На этом основании, руководствуясь постановлением № 1225/2009, ЕС при проведении расследований и расчете себестоимости продукции для вычисления демпинговой маржи ориентируется не на внутрироссийские цены на энергоресурсы, а на цены «репрезентативных рынков», как правило – рынка ЕС.

Энергокорректировки являются не только одним из наиболее ярких примеров дискриминации в современной практике международной торговли в развитых странах. Их применение можно рассматривать как действие, подрывающее фундаментальные основы международного разделения труда и международной торговли. Поскольку Россия избыточно обеспечена энергетическими ресурсами (особенно природным газом), она по понятным причинам имеет более низкую стоимость таких ресурсов на внутреннем рынке, а следовательно – и более низкую се-

бестоимость выработки электроэнергии в сравнении со странами, сталкивающимися с дефицитом собственных энергетических ресурсов, особенно с теми странами, которые сами импортируют энергетические ресурсы из России. Благодаря этому российские энергоемкие производства получают естественное конкурентное преимущество по издержкам по сравнению с производителями из ЕС, что и стало причиной успешного проникновения российских энергоемких товаров на европейский рынок, что, в конечном итоге, и послужило поводом для введения всевозможных торговых барьеров. Черная и цветная металлургия являются одними из основных объектов отрицательного воздействия энергокорректировок, поскольку доля электроэнергии в структуре себестоимости стали составляет до 8%, в производстве алюминия – до 30%.

Необходимо отметить, что значимость данного фактора в течение последних лет снизилась по причине роста российских тарифов на электроэнергию, составившего за период 2003-2013 гг. около 200%. Однако в случае, если политика государства в области регулирования энергетического сектора будет изменена в целях его использования как инструмента повышения глобальной конкурентоспособности российской экономики за счет ограничения тарифов на электроэнергию и энергоносители, масштабы негативного воздействия энергокорректировок на российских экспортеров могут существенно вырасти.

Россия выступила инициатором процедуры оспаривания применения энергокорректировок в Органе по разрешению споров ВТО в декабре 2013 года. В июне 2014 года были проведены консультации с ЕС, которые закончились безрезультатно, в результате чего в июле 2014 Россия инициировала созыв панели арбитров, которая была сформирована, однако до настоящего времени еще не приняла решения. Спор об энергокорректировках вызвал интерес у других крупных участников международной торговли: желание участвовать в нем в качестве третьей стороны изъявили Китай, США, Австралия, Канада и некоторые другие стран. В мае 2015 года Россией была направлена еще одна жалоба об оспаривании энергокорректировок в связи с продлением применяемых на их основании импортных

пошлин на нитрат аммония. После безуспешных консультаций по новой жалобе Россия в ноябре 2016 года запросила формирование панели арбитров для рассмотрения спора.

Ситуация с оспариванием применения энергокорректировок со стороны ЕС стала наглядным примером того, что доступ к процедурам ВТО по разрешению споров оказался необходимым условием для оказания реального противодействия использованию данной меры, что доказывает целесообразность присоединения России к ВТО с этой точки зрения. В то же время, то обстоятельство, что подача иска в Орган по разрешению споров состоялась лишь спустя 1,5 года с момента присоединения к ВТО, указывает на, по-видимому, недостаточно активную деятельность российской стороны по защите интересов национальных производителей, в том числе - об отсутствии детальной программы мероприятий по их защите на момент присоединения к ВТО.

При этом поскольку вопрос об энергокорректировках является достаточно сложным, а в практике ВТО отсутствуют соответствующие прецеденты, нельзя не учитывать и возможное влияние на результат рассмотрения спора политических факторов. А учитывая, что энергокорректировки не были отменены с момента присоединения России к ВТО (по аналогии с соглашением о добровольном ограничении экспорта в ЕС стального проката), можно предполагать, что ЕС имеет детально проработанную позицию, обосновывающую правомерность их применения. Нельзя исключить и возможность того, что в случае, если вопрос об энергокорректировках будет решен в пользу России, ЕС может предпринять попытку введения новых аналогичных мер (к примеру, «газовых корректировок»), оспорить которые с учетом созданного прецедента будет существенно проще технически, однако соответствующая процедура займет не менее продолжительное время.

С другой стороны, в случае, если России не удастся оспорить применение энергокорректировок со стороны ЕС, это повлечет за собой целый ряд существенных негативных последствий. Во-первых, признание такой меры правомерной для



ЕС будет означать возможность ее применения в отношении России и другими стран, заинтересованных в применении барьеров для доступа российской продукции на свои рынки. А во-вторых, такое решение будет фактически означать возможность применения энергокорректировок в отношении всех стран, которые избыточно обеспечены энергоресурсами и имеют на своем внутреннем рынке цены на такие ресурсы ниже мировых.

В более широком контексте, решение Органа по разрешению споров в пользу ЕС по вопросу энергокорректировок открывает возможность применять соответствующий порядок проведения антидемпинговых расследований и применять искусственные оценки стоимости других промежуточных товаров и факторов производства. Так, например, вслед за энергокорректировками могут появиться, например, «трудовые корректировки» в отношении стран, имеющих сравнительно более низкий уровень оплаты труда. Это особенно актуально в контексте озвученных планов нового президента США Д. Трампа проводить протекционистскую политику в отношении товаров из Юго-Восточной Азии.

Таким образом, признание правомерности энергокорректировок имеет потенциально далеко идущие и весьма неблагоприятные последствия для международной торговли. Представляется целесообразным российской делегации в ВТО обратить на это особое внимание в ходе рассмотрения спора. Далее будут рассмотрены позиции и перспективы российской металлургии на основных экспортных рынках.

Одним из наиболее важных для российской металлургии экспортных рынков является рынок ЕС. В 2004-2015 гг. его доля в общем объеме экспорта металлургической продукции составляла в среднем 30% и с поправкой на небольшие колебания оставалась стабильной. Отдельно стоит отметить большую долю ЕС в экспорте из России стального проката, которая в 2014 г. достигла 60%.

Однако структура экспорта российской металлургической продукции в ЕС является столь же несовершенной, как и в целом по всем географическим направлениям в совокупности. В ней также доминируют продукты низкого передела (чугун

и полуфабрикаты), доля которых в совокупности за период 2004-2014 гг. увеличилась с 54% до 61%, в то время как доля стального проката с покрытиями, специальных, нержавеющей и легированных сократилась с 8 до 5%. Весомую роль в формировании такой структуры экспорта сыграли и рассмотренные ранее торговые барьеры, которые вынудили российских производителей адаптироваться к ним за счет перехода к экспорту полуфабрикатов, в том числе для дальнейшей перекачки на приобретенных в ЕС мощностях.

В то же время, поскольку ЕС является одним из крупнейших мировых рынков металлургической продукции, возможности расширения российского присутствия на нем и оптимизации товарной структуры экспорта металлургической продукции в ЕС представляют особый интерес. Основные характеристики экспорта продукции черной металлургии из России в ЕС (объемы экспорта, доля ЕС в российском экспорте и доля России в импорте ЕС, основные конкуренты России на рынке ЕС) в разрезе основных товарных групп металлургической продукции приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Основные характеристики экспорта продукции черной металлургии из России в ЕС

Товарная позиция	Объем экспорта из России в ЕС, тыс. тонн	Доля ЕС в российском экспорте по позиции	Доля России в импорте ЕС по позиции	Основные конкуренты России по позиции
чугун и полуфабрикаты	4 736	22,6%	30,6%	Украина, Бразилия, ЮАР
прокат стальной	2 477	29,7%	17,1%	Китай, Корея, Индия, Украина
- легированный	178	25,1%	18,2%	Китай, Корея, Турция
- нержавеющей	0,4	5,5%	<0,1%	Китай, Корея, США
- с нанесенным покрытием	19	4,1%	0,5%	Китай, Корея, Индия
прутки, уголки и профили	670	19,7%	13,5%	Турция, Украина

Окончание Таблицы 8

Товарная позиция	Объем экспорта из России в ЕС, тыс. тонн	Доля ЕС в российском экспорте по позиции	Доля России в импорте ЕС по позиции	Основные конкуренты России по позиции
из легированной стали	274	34,6%	25,9%	Китай, Швейцария
из нержавеющей стали	0	-	0%	Индия, Корея, Япония
рельсы и металлоконструкции	19	3,8%	1,7%	Китай, Турция, Корея
трубы и фиттинги для труб	340	20,8%	11,7%	Китай, Украина, Турция
прочие изделия	36	34,9%	2,1%	Китай, Индия, Турция

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

Как можно увидеть из приведенных данных, основными позициями, по которым возможно увеличение объемов экспорта являются прокат с нанесенными покрытиями, трубы, прокат из нержавеющей стали, и строительные металлоконструкции. Конкурентами российских производителей по данным товарным группам являются Китай, Турция и Республика Корея, что дает основания ожидать острой ценовой конкуренции, требующей реализации соответствующей стратегии производства, предполагающей минимизацию издержек. Возможности российской металлургии по реализации подобной стратегии с точки зрения имеющихся конкурентных преимуществ будут рассмотрены в третьей главе, однако безусловно необходимым для нее является успешное противодействие как прямым (антидемпинговые расследования), так и косвенным (энергокорректировки) торговым барьерам для российской продукции, применяемым в ЕС.

Можно отметить, что отмена соглашения с ЕС о добровольном ограничении экспорта и появление у России доступа к процедуре разрешения споров ВТО для обжалования дискриминационных подходов в антидемпинговых расследованиях создает необходимые условия для развития экспорта металлургической продукции в ЕС и качественного улучшения его структуры с переходом от преобладания к полуфабрикатам к преобладанию стального проката, а в дальнейшем – и про-

дукции более высоких переделов. Однако то, насколько успешно появившаяся возможность будет реализована, зависит как от активной позиции государства в области торговых переговоров и защиты национальных производителей, так и от способности и желания самих российских производителей воспользоваться такой возможностью. При этом, учитывая, что для этого понадобится масштабная трансформация бизнес-процессов и большие инвестиции в развитие производственных мощностей в России, именно второй аспект представляется определяющим.

Нельзя исключать и того, что с началом активного расширения российского экспорта проката со стороны ЕС будет возобновлено антидемпинговое расследование, условием приостановки которого и стало соглашение о добровольном ограничении экспорта, а также предъявлены иные претензии к российским производителям стали с целью введения компенсационных пошлин. Так, к примеру, в 1999 году со стороны ЕС была предпринята попытка обвинить российских металлургов в получении косвенных субсидий от государства через экспортные пошлины на лом черных металлов, мотивируя это тем, что наличие таких пошлин снижает стоимость лом на внутреннем рынке, а следовательно – и себестоимость производства стали при его переплавке. Несмотря на то, что в том случае доказать наличие субсидии не удалось, данный прецедент показывает готовность ЕС активно защищать свой рынок с использованием самых разных подходов, а с учетом существенно усложнившейся внешнеполитической обстановки не могут не возникать опасения предвзятости расследования в отношении российских производителей.

Относительно рынка США можно отметить, что он не является значимым для российской металлургии. Доля США в экспорте в последние 10 лет составляла около 4%, а квоты на экспорт проката не заполнялись. Основные характеристики экспорта продукции черной металлургии из России в ЕС приведены в таблице 9.

Таблица 9 – Основные характеристики экспорта продукции черной металлургии из России в ЕС

Товарная позиция	Объем экспорта из России в США, тыс. тонн	Доля США в российском экспорте по позиции	Доля России в импорте США по позиции	Основные конкуренты России по позиции
чугун и полуфабрикаты	3279	15,8%	26,1%	Бразилия, Украина, ЮАР
прокат стальной	120	1,3%	0,8%	Канада, Корея, Мексика
- легированный	27	2,4%	1,7%	Канада, Япония, Германия
- нержавеющей	0	0%	0	Мексика, Италия, Китай
- с нанесенным покрытием	2,3	0,4%	<0,1%	Канада, Корея, Китай
прутки, уголки и профили	38	1%	0,6%	Турция, Мексика, Канада
- из легированной стали	1,9	0,2%	0,1%	Китай, Япония, Канада
- из нержавеющей стали	0	0	0	Великобритания, Франция
рельсы и металлоконструкции	19	3,8%	0,9%	Китай, Мексика, Канада
трубы и фиттинги для труб	340	27%	4,7%	Корея, Канада, Мексика
прочие изделия	36	30%	2,7%	Китай, Индия, Мексика

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

В структуре импорта продукции черной металлургии США можно отметить выраженную ориентацию на торговлю с ближайшими странами: на долю Канады, Мексики и Бразилии приходится более 30% от общего объема импорта по товарной группе HS72, а на долю Канады и Мексики – 23% импорта стального проката, труб и фиттингов.

В свою очередь, в части товарных позиций, наиболее перспективных для расширения российского экспорта с точки зрения совершенствования его товарной структуры внешней (трубы, прокат с покрытиями, легированные и нержавеющей стали), отмечается большой потенциал наращивания присутствия на рынке ЕС, который обладает большей емкостью, чем рынок США.

С учетом этих особенностей, а также удаленности американского рынка от России, ориентация на рынок США в стратегической перспективе представляется нецелесообразной для российских производителей черных металлов. Одним из признаков этого может служить и неполное использование в последние годы квот на экспорт проката в США по соглашению о добровольном ограничении экспорта.

Следует отметить, что для выхода на рынок США российские металлургические компании в 2000-х годах использовали покупку сталеплавильных и прокатных мощностей на территории США. Такую стратегию использовали «Северсталь» и «Евраз Групп», первая из которых приобрела 5 заводов с основной специализацией на производстве проката для автомобилестроения, а вторая – 7 заводов с основной специализацией на производстве труб и рельсов. Однако в связи со снижением объемов производства в отраслях-потребителях металла в США (в первую очередь – в автомобилестроении) после финансово-экономического кризиса 2008 г. производственные мощности американской металлургии оказались избыточными, а ряд предприятий, в том числе и приобретенных российскими компаниями, перешли в разряд убыточных. В результате к 2014 году «Северсталь» продала все свои заводы на территории США, а «Евраз Групп» – 2 завода.

Помимо ЕС и США антидемпинговые пошлины в отношении российской металлургической продукции введены на рынках Тайланда, Мексики и Индонезии. Однако все они отличаются относительно небольшим объемом (составляющим около 50% экспорта соответствующих продуктов из России) и сильно выраженную страновую структуру, характеризующуюся высокой (около 2/3 импорта стального проката) долей соседних стран. Поскольку такие соседние страны (Китай, Корея и Япония для Тайланда и Индонезии, США для Мексики) входят в число ведущих мировых производителей стального проката, возможности значительного увеличения российского экспорта в эти страны представляются невысокими даже при условии успешного оспаривания ограничительных мер.

В то же время, в качестве перспективного рынка для увеличения экспорта стального проката из России можно особо отметить Турцию.

Она занимает третье место в мире по импорту горячекатаного стального листа и входит число десяти стран, лидирующих по импорту проката с защитными покрытиями и проката из легированной стали. На турецком рынке горячекатаного листа Россия уже сейчас занимает второе место и имеет долю около 20%, уступая Украине, которая закономерно утрачивает позиции на металлургическом рынке по причине политического и экономического кризиса, а также нестабильности в основных промышленных районах юго-востока страны. В свою очередь, турецкий импорт проката с защитными покрытиями характеризуется высокой степенью географической дифференциации (только 4 страны имеют доли на нем около 10%, а доли прочих стран составляют 2-5%), причем несмотря на большой объем турецкого рынка на нем традиционно слабы позиции ведущих мировых экспортеров проката с покрытиями – Китая, Кореи и Японии, а около 60% импорта приходится на страны ЕС, с которыми Россия может успешно конкурировать по издержкам. Стоит отметить, что одно только замещение поставок горячекатаного проката из Украины и занятие 10% турецкого рынка проката с защитными покрытиями позволили бы России увеличить экспорт этих продуктов на величину около 20% с дальнейшим потенциалом роста. Существенным фактором является и то, что Турция, в отличие от ЕС, не злоупотребляет дискриминационными ограничениями в отношении российской продукции и скрытым протекционизмом (примером чего могут служить рассмотренные выше энергокорректировки), имеет хороший опыт торговых отношений с Россией, а также достаточно умеренный уровень тарифной защиты металлургического рынка (так, турецкие ввозные пошлины на стальной прокат составляют 7,5 – 9%, хотя конечный уровень связывания для Турции по ним составляет 25-30%).

Однако, невзирая на указанный потенциал, который можно было бы использовать и до присоединения к ВТО ввиду отсутствия специфических ограничений со стороны Турции, которые нужно было бы оспаривать, на сегодняшний день

структура экспорта металлургической продукции из России в Турцию имеет явно выраженную сырьевую специализацию, характеризующуюся доминированием железного лома и полуфабрикатов, что влечет за собой как упущенную выгоду от нереализованной возможности расширения экспорта продуктов более высоких переделов, так и сокращает ресурсную базу российской металлургии из-за больших объемов экспорта лома, что будет рассмотрено в параграфе 3 данной главы.

При оценке потенциального влияния сокращения торговых барьеров для продвижения российской продукции на зарубежные рынки, следует учитывать ряд существенных обстоятельств, имеющих большое значение как для металлургии, так и для анализа последствий присоединения России к ВТО на экономику страны в целом.

Даже в случае существенного улучшения условий доступа российской продукции на зарубежные рынки (например, отмены всех ограничительных мер против российской металлургии), можно будет однозначно говорить лишь о возникновении потенциала для наращивания экспорта. Практическая же реализация этого потенциала будут обусловлена конкурентоспособностью российских предприятий и российской продукции на соответствующих рынках, которая определяет уже соотношением внутренних факторов конкурентоспособности в России и других стран, а не только и не столько торговой политикой. Особое значение это обстоятельство имеет с учетом снижения темпов роста мировой экономики, которое влечет за собой сокращение инвестиций в основные фонды, а следовательно - и снижение спроса на металлы, усиливающее конкуренцию между их производителями на мировом рынке. Динамика факторов конкурентоспособности российской металлургии во взаимосвязи с ее экспортным и импортозамещающим потенциалом, а также возможности и риски, связанные с присоединением к ВТО, будут рассмотрены в параграфе 3 данной главы.

Вторым важнейшим обстоятельством, которое нельзя обойти вниманием, является высокая загрузка производственных мощностей металлургических предприятий России, составляющая в настоящий момент в среднем 81-83%. Это не по-



звояет в короткие сроки использовать возникшие возможности и нарастить объемы экспорта проката. Дополнительным негативным фактором является и высокая степень износа основных фондов металлургической промышленности, что влечет за собой необходимость крупных инвестиций в модернизацию производства. При этом осуществление подобных крупных проектов требует доступных инвестиционных ресурсов, что в российских условиях может стать препятствием даже для крупных компаний. Хотя после кризиса 2008 года российская металлургия восстановила объемы производства и экспорта, показатели средней рентабельности отрасли остаются значительно ниже докризисных и сопоставимы со средним уровнем ставок по долгосрочным кредитам на российском рынке. В совокупности это ограничивает и собственные средства компаний, и доступ к рынку заемных средств.

В то же время, острая потребность в модернизации и замене устаревшего оборудования может сыграть на руку российской металлургии в вопросе получения государственной поддержки развития производства в условиях членства в ВТО. Несмотря на то, что в соответствии с Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах предоставление субсидий производителям (в том числе на техническое перевооружение) может служить основанием для введения компенсационных пошлин, статья 8.2(с) данного соглашения выводит из-под потенциального применения компенсационных мер такое субсидирование в размере до 20%, если оно реализуется в целях адаптации предприятий к ужесточившимся экологическим стандартам. С учетом того, что для металлургической отрасли повышение экологических стандартов и повышение эффективности производства тесно взаимосвязаны, становится возможным использование предоставленной статьей 8.2(с) Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах возможности при условии координации работы государственных органов и металлургических предприятий при разработке соответствующих мер.

Также необходимо отметить долгосрочную устойчивость структуры российского экспорта металлургической продукции, характеризующейся преобладанием

продукции низких переделов (особенно полуфабрикатов) и лома. Это отражает, в том числе, и совокупность факторов, неблагоприятно влияющих на инвестиции в модернизацию производства, которая могла бы изменить место России в международном разделении труда. Среди таких факторов можно выделить как объективные (низкая доступность финансовых ресурсов), так и субъективные (противоречия между задачами среднесрочной максимизации доходов собственника и долгосрочными целями стратегического развития отрасли, отсутствие стимулов у собственников предприятий к инвестициям модернизацию производства).

В пользу последнего соображения говорит и то, что отдельные крупнейшие металлургические предприятия имеют достаточные финансовые ресурсы для осуществления крупных инвестиционных проектов, однако не всегда используют их для инвестиций в расширение производства продукции с высокой добавленной стоимостью, а зачастую распределяют значительную долю доходов между акционерами. Это наглядно видно по отдельным показателям финансовой отчетности некоторых компаний по итогам 2015 года, приведенных в Таблице 10:

Таблица 10 – Показателям финансовой отчетности компаний по итогам 2015 года, млн. долларов США

Компания	Чистая прибыль	Денежные средства и их эквиваленты на балансе	Объявленные дивиденды	Инвестиции в основной капитал	Отношение дивидендов к инвестициям, %
ПАО «НЛМК»	968	343	597	595	100%
ПАО «Северсталь»	603	1647	752	412	182%
ПАО «ОК Русал»	558	508	250	510	49%
ПАО «ММК»	421	369	99	348	28,4%
АО «ХК Металлоинвест»	217	423	519	416	124,7%

Источник: аудированная финансовая отчетность компаний по МСФО за 2015 год

Безусловно, для компаний, имеющих показатели, подобные приведенным выше, первоочередным направлением государственной политики в области обеспечения условий для инвестиций должно стать не субсидирование, а противодейст-

вие выводу капитала в форме дивидендов (в особенности – за рубеж) в ущерб инвестициям в развитие предприятий. Одним из путей реализации данного направления может служить введение налога с акционерных обществ на выплачиваемые дивиденды, в первую очередь – уплачиваемых в пользу иностранных юридических лиц. В том числе целесообразно рассмотреть вопрос о прогрессивной шкале такого налога, обеспечивающей баланс интересов акционеров и стратегических целей развития производства. В то же время, этот вопрос требует отдельного анализа и выходит за рамки данного исследования.

## 2.2. Влияние вступления России в ВТО на импорт металлопродукции

Динамика импорта металлургической продукции в Россию в течение последних 10 лет принципиально отличается от динамики ее экспорта.

В случае экспорта в докризисный период наблюдался медленный рост объема по основной товарной позиции – полуфабрикатам – при относительной стабильности с тенденцией к снижению по остальным позициям. В 2009 году произошел достаточно умеренный спад объема экспорта полуфабрикатов при одновременном приросте объема поставок проката (без покрытий), что могло бы рассматриваться как позитивный признак структурных изменений в экспорте, однако в посткризисный период начался продолжающийся до настоящего момента спад экспорта проката при нестабильной динамике экспорта полуфабрикатов. В динамике импорта наблюдается быстрый рост его объемов в докризисный период (в особенности в части прутков, профилей и проката с защитными покрытиями), существенный спад вследствие мирового кризиса, 2008 года, составивший в целом по металлургической продукции 50-55%, а по некоторым товарным позициям и более, который с 2010 года сменился уверенным восстановлением, перешедшим в превышение докризисных объемов по целому ряду товарных позиций. В том числе к 2014 году по сравнению с 2007 годом импорт проката с защитными покрытиями увеличился на 38%, импорт прутков – на 33%, импорт проката из нержавеющей

стали – на 51%.

В целом за период с 2004 по 2013 год увеличение объемов импорта продукции черной металлургии составило 78%, в том числе в части обычного проката – 34%, проката с защитными покрытиями – 209%, уголков и профилей – 79%, прутков – 336%, проката из нержавеющей стали – 194%.

Однако в 2014-2015 гг. в связи с замедлением экономического роста и падением внутреннего спроса на металлургическую продукцию объемы ее импорта по большинству товарных позиций вернулись к уровням 2008-2009 годов.

Особенности соотношения динамики экспорта и импорта хорошо видны по показателю отношения их объемов, приведенным в таблице 11.

Таблица 11– Соотношение динамики экспорта и импорта металлопродукции

Товарная позиция	2004	2007	2009	2013	2014
Черные металлы (HS 72)	9,94	5,34	9,68	5,05	8,11
Прокат без покрытия	10,51	5,29	9,81	5,68	8,04
Прокат с покрытием	0,94	0,33	0,49	0,28	0,41
Прутки	3,56	0,79	6,17	0,75	3,21
Уголки и профили	1,49	0,65	1,47	0,57	1,04
Прокат из нержавеющей стали	0,13	0,06	0,04	0,03	0,03
Прокат из легированной стали	2,03	1,04	0,66	1,77	2,69
Изделия из черных металлов (HS 73)	1,5	0,75	1,72	1,02	2,00
Строительные конструкции	0,56	0,23	0,23	0,3	1,29
Рельсы	25,5	7,84	27,01	1,11	14,57
Трубы	1,33	0,8	2,45	1,79	2,98
Прочие изделия	1,86	0,74	0,57	0,46	0,79

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

Товарная структура российского импорта металлургической продукции также противоположна экспорту и демонстрирует явное доминирование продукции высоких переделов, что отражено в таблице 12:

Таблица 12 – Товарная структура российского импорта металлургической продукции

Товарная позиция	Доля в общем объеме импорта товарных групп 72 и 73			Основные поставщики
	2004	2008	2015	
чугун и полуфабрикаты	12,6%	7,6%	6,1%	Украина, Казахстан

## Окончание Таблицы 12

Товарная позиция	Доля в общем объеме импорта товарных групп 72 и 73			Основные поставщики
	2004	2008	2015	
прокат стальной	37,7%	43,4%	52,3%	Украина, Китай, Корея
- легированный	7,3%	7,9%	6,8%	Украина
- нержавеющей	1%	1,9%	3,4%	Финляндия, Индия, ЮАР
- с нанесенным покрытием	11,2%	18%	23,5%	Китай, Корея
прутки, уголки и профили	22,1%	21,2%	23,2%	Украина, Белоруссия
- из легированной стали	1,7%	2,3%	1%	Украина
- из нержавеющей стали	<0,1%	<0,1%	<0,1%	-
рельсы и металлоконструкции	4,5%	9,2%	4,7%	Япония, Китай
трубы и фиттинги для труб	21,1%	14,9%	9%	Украина, Китай
прочие изделия	1,8%	3,4%	4,6%	Китай, Украина

Источник: UN Comtrade Database, расчеты автора

При этом если в натуральных показателях объем экспорта черных металлов и изделий из них все еще превосходит импорт даже без учета падения объемов импорта в 2014 – 2015 годах, то в стоимостном выражении проявляется намного менее благоприятная тенденция. За период с 2004 по 2015 годы коэффициент покрытия импорта экспортом в российской черной металлургии сократился почти в 2 раза – с 4,53 до 2,37 за счет опережающего роста импорта и снижения мировых цен на металлы в последние два года, затронувшее, в первую очередь, доминирующую в российском экспорте продукцию с низкой добавленной стоимостью.

Существенное увеличение импорта металлургической продукции, сопровождающееся отсутствием позитивных изменений в товарной структуре ее экспорта, а следовательно - сохранением неэффективной модели внешней торговли металлургической продукцией, характеризующейся преобладанием сырья и полуфабрикаты в экспорте и продукция их переработки с высокой добавленной стоимостью – в импорте, привело к значительному снижению роли металлургии как отрасли, обеспечивающей положительный торговый баланс российской экономики, и инструмента диверсификации экспорта. Восстановление после кризиса 2008 го-

да обернулось для российской металлургии не столько укреплением позиций на экспортных рынках и реализацией возможностей в сфере импортозамещения, сколько потерей позиций на российском рынке по причине увеличения объемов импорта.

В связи с этим меры торговой политики приобретают особое значение в решения задачи повышения конкурентоспособности российских производителей на внутреннем рынке по сравнению с импортной продукцией. С точки зрения импортозамещения как направления развития национальной промышленности, наиболее важными являются товарные позиции, сочетающие два условия: достаточно большую долю импорта во внутреннем потреблении (обуславливающую возможность импортозамещения), и достаточно высокое отношение импорта к производству (определяющее потенциальную роль импортозамещения как фактора развития отрасли). Если принять минимальные значения обоих указанных критериев за 10%, мы получим следующие наиболее перспективные для импортозамещения товарные позиции металлургической продукции, приведенные в таблице 13:

Таблица 13 – Перспективные для импортозамещения товарные позиции металлургической продукции

Наименование	Отношение импорта к потреблению	Отношение импорта к производству
Листовой стальной прокат с покрытиями	27,8%	34,7%
Сортовой прокат (уголки, прутки, профили)	14,3%	13,8%
Стальные металлоконструкции	10,4%	11,3%
Прокат и изделия из нержавеющей стали	64,5%	171%
Алюминиевый прокат (профили, плиты, фольга)	38,8%	28,6%

Источники: UN Comtrade Database, Минпромторг России, расчеты автора

Рост объемов импорта проката с покрытиями вызван стабильным увеличением его потребления в сочетании с дефицитом российских мощностей по его производству и активной экспортной политикой китайских производителей, увеличивших свою долю в российском импорте проката с покрытиями до 68% к 2010 году.

С июля 2012 года в отношении проката с полимерным покрытием из Китая были введены антидемпинговые пошлины, которые привели к сокращению объемов его импорта на 26%, что, однако, было компенсировано ростом поставок из Южной Кореи и Турции.

Рост импорта сортового проката строительного назначения, в отличие от ситуации на рынке проката с покрытиями, наблюдается в условиях избыточности производственных мощностей на российских предприятиях. На 2014 год избыток мощностей по выпуску сортового проката составлял 4,9 млн. тонн в год, что составляет около 32% от совокупной мощности по его производству и 45% от видимого потребления. Одновременно на российских предприятиях запланирована реализация до 2020 года проектов по созданию новых мощностей производства сортового проката объемом 7,7 млн. тонн в год, в то время как увеличение внутреннего потребления за тот же период прогнозируется на уровне 2 млн. тонн. Несмотря на то, что основным экспортером сортового проката в Россию являлась Украина, объем поставок со стороны которой после резкого роста в 2010-2014 годах (в 3,7 раза, в том числе по строительной арматуре – в 10 раз) в 2015 году вернулся к уровню 2010 года в связи с глубоким кризисом в украинской экономике и нестабильностью в основных промышленных районах, можно прогнозировать увеличение избытка мощностей по производству сортового проката на российском рынке.

Очень большая доля импортной продукции в сегменте специальных и нержавеющей сталей вызвана долгосрочными депрессивными тенденциями в отрасли, продолжающимися свыше 20 лет и обусловленными, в частности, значительным снижением спроса со стороны российского машиностроения, что повлекло за собой прекращение деятельности ряда металлургических предприятий, производивших данные виды продукции, либо их переориентацию на более доходное производство металлопродукции строительного назначения, а также низкой доступностью инвестиционных кредитов на российском рынке, что в целом делает малопривлекательными для инвесторов вложения в данный сегмент металлургии.

Увеличение объемов импорта алюминиевого проката вызвано, в первую очередь, устойчивым снижением конкурентоспособности российских производителей, продолжающимся уже длительное время. Основным фактором, служащим его причиной, является высокий по сравнению с другими основными странами-производителями алюминия темп роста тарифов на электроэнергию, из-за которого их уровень для промышленных потребителей в России стал сопоставим со странами-конкурентами, а в случае Китая – и превысил их. Введение в 2010 году ввозной пошлины на профиль, полосы и плиты из алюминия в размере 20% привело к сокращению объемов их импорта на величину около 20% с одновременным ростом российского производства за счет его замещения. Также импорт алюминиевого проката несколько сократился в 2014 – 2015 годах как за счет повышения ценовой конкурентоспособности российских производителей в связи с падением курса рубля к основным мировым валютам, так и по причине общего замедления в экономике. Однако в связи с сокращением с 2017 года пошлин на данные виды продукции до 10 – 12% в соответствии с условиями присоединения к ВТО, а также учитывая продолжающийся рост тарифов на электроэнергию, импортозамещающий эффект от снижения курса рубля безусловно будет носить временный характер, и при условии отсутствия системных мер поддержки производства алюминиевой продукции высоких переделов, можно ожидать восстановления и объемов ее импорта.

Оценивая структуру ввозных пошлин на металлургическую продукцию в России и обязательств по их связыванию по условиям присоединения к ВТО, следует отметить недостаточную реализацию возможностей по использованию этой структуры в качестве инструмента торговой политики, ориентированного на решение задачи развития внутреннего производства. Несмотря на присутствие определенных элементов эскалации таможенного тарифа, структура конечных связанных уровней ввозных пошлин на металлургическую продукцию свидетельствует скорее об отсутствии конкретных целевых ориентиров и детальной проработки вопроса об оптимальной структуре пошлин в разрезе товарных позиций как



на этапе подготовки к присоединению к ВТО (в рамках взаимодействия с национальными производителями и отраслевыми объединениями), так и на этапе переговоров по условиям присоединения.

В структуре связанных пошлин на дату присоединения по товарной группе «черные металлы» использована единая пошлина в 5%, а в товарной группе «изделия из черных металлов» – 15% за исключением отдельных специальных товарных позиций, доля которых в общем объеме импорта очень мала. Конечный уровень связывания предусматривает сохранение плоской 5%-ной пошлины на черные металлы и сокращение пошлин на изделия из них до уровня 7,5% – 10% в зависимости от товарной позиции, за исключением отдельных позиций, предусматривающих снижение пошлины до 5%.

Основным недостатком такой структуры представляется отсутствие дифференциации и эскалации ввозных пошлин по позициям товарной группы «черные металлы», отражающей стратегию совершенствования структуры внешней торговли металлургической продукцией. Хорошим примером для сравнения может служить структура ввозных пошлин на продукцию данной товарной группы, применяемая в Китае, поскольку она, во-первых, ориентирована на достижение такого же, как и в случае России, 5%-ого среднего уровня связанной пошлины по товарной группе, а во-вторых, является характерным примером структуры ввозных пошлин, ориентированной на оптимизацию структуры торговли в интересах национальных производителей. Сравнительная структура конечного связанного уровня импортных пошлин на черные металлы КНР и России приведена в Таблице 14.

Таблица 14 – Сравнительная структура конечного связанного уровня импортных пошлин на черные металлы КНР и России

Категория товаров	Связанная пошлина КНР	Связанная пошлина России	Фактический уровень пошлины на момент присоединения России
Сырье и полуфабрикаты (7201-7207, 7218,7224)	2%	5%	4,3%

#### Окончание Таблицы 14

Категория товаров	Связанная пошлина КНР	Связанная пошлина России	Фактический уровень пошлины на момент присоединения России
Прокат без покрытий (7208, 7209, 7211)	5,7%	5%	4,8%
Прокат с покрытиями (7210, 7212)	6,8%	5%	4,9%
Прутки и фасонный профиль (7213-7216)	4,7%	5%	7,5%
Проволока (7217)	8%	5%	5%
Прокат и прутки нержавеющей стали (7219-7223)	10%	5%	5,2%
Прокат и прутки из легированной стали (7424-7229)	4,6%	5%	6%

Источник: WTO Tariff Download Facility

Наблюдаемая структура связанных пошлин Китая, которая практически идентична фактически применяемой по состоянию на 2013 год, представляет собой классический пример эскалации тарифа с ориентацией на приоритетную защиту производства наиболее технологичных видов продукции, в первую очередь – нержавеющей стали и изделий из нее, а также проката со специальными покрытиями. При этом в сегменте проката с покрытиями импортные пошлины Китая также существенно дифференцированы, варьируясь от 4% до 8%, что позволяет поддерживать относительно высокий уровень защиты ряда ключевых товаров, сохраняя умеренный средний уровень пошлины по подгруппе.

Структура российских ввозных пошлин на черные металлы, напротив, не демонстрирует явно выраженной эскалации тарифа или направленности на поддержку углубления переработки сырья. Плоская шкала связанных пошлин оставляет минимальное пространство для маневра, причем исключительно в сторону понижения отдельных пошлин.

Для определения факторов, способных потенциально воздействовать на динамику импорта, а также стимулировать или тормозить процессы импортозамещения, целесообразно провести анализ на двух уровнях.

Во-первых, значительное изменение курса рубля в пределах трех месяцев с переходом от одного стабильного уровня к другому позволяет использовать эмпирические данные об изменении стоимости импортируемой продукции для оценки эластичности импорта по цене в разрезе товарных групп, на основании чего можно сделать предположения о потенциале влияния на объемы импорта изменения цены импортируемой продукции, обусловленного изменением импортных пошлин.

Во-вторых, в рамках теоретического моделирования процесса импортозамещения необходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на принятие предприятиями решения о реализации импортозамещающих проектов, оценить степень их влияния и его характер (линейный или нелинейный), а также сделать выводы о том, на какие из этих факторов можно воздействовать инструментами экономической и торговой политики и какое сочетание будет наиболее результативным.

Использование изменения курса национальной рубля в качестве инструмента для оценки эластичности импорта по пошлине в российской экономике обусловлено двумя факторами.

Во-первых, для импортеров снижение курса рубля имеет тот же эффект, что и увеличение импортных пошлин – увеличивает стоимость импортируемой продукции (и наоборот, рост курса рубля эквивалентно снижению пошлин и влечет за собой удешевление импорта).

Во-вторых, из-за того, что изменение импортных пошлин происходит достаточно редко, а его амплитуда не очень велика (в подавляющем большинстве случаев – единицы процентных пунктов), прямая оценка эластичности объема импорта по пошлине через эконометрическую модель затруднена из-за большего влияния на объем импорта прочих факторов помимо пошлины. В свою очередь, значительное изменение курса валюты на соответствующем временном интервале оказывает определяющее влияние на стоимость импортируемых, что позволяет решить поставленную задачу с высокой степенью достоверности результата.

Эквивалентность изменения обменного курса и изменения импортной пошлины описывается равенством (2):

$$P \times (1 + t) \times \frac{E_2}{E_1} = P \times (1 + t^*) \quad (2)$$

где  $P$  – базовая цена импортируемого товара (без учета пошлин),

$t$  – фактическая ввозная пошлина,

$E_1$  и  $E_2$  – обменный курс до изменения и после него,

$t^*$  – величина ввозной пошлины, экономический эффект которой эквивалентен воздействию изменения обменного курса (назовем эту величину «эквивалентной пошлиной»).

Из равенства (2) можно выразить эквивалентную пошлину  $t^*$  формулой (3):

$$t^* = (1 + t) \times \frac{E_2}{E_1} - 1, \quad (3)$$

В свою очередь, используя формулу (3), мы можем рассчитать значения эквивалентной пошлины для исследуемых товарных групп исходя из известных значений средней ввозной пошлины по ним и обменного курса до и после его изменения на рассматриваемом периоде.

В качестве базы для расчетов воспользуемся резким снижением курса рубля к основным мировым валютам в 2008-2009 годах. Тогда за  $E_1$  мы примем среднее значение курса рубля к доллару США за 2007 год, составляющее 25,57 рубля за доллар, а за  $E_2$  – его усредненное значение за 2009 год, составляющее 31,81 рубля за доллар.

Благодаря тому, что за указанный период ввозные пошлины на металлургическую продукцию практически не менялись (значительным изменением было только снижение пошлин на лом алюминия с 10% до нуля), задача расчета эквивалентной пошлины дополнительно облегчается.

Для определения средней величины пошлины воспользуемся следующей методикой:

1. В каждой подгруппе на уровне 4 знаков ТН ВЭД выделим подгруппы на

уровне 6 знаков ТН ВЭД, доля которых в ее импорте в стоимостном выражении составляет не менее 3%.

2. Средней пошлиной по подгруппе на уровне 4 знаков ТН ВЭД будем считать средневзвешенную пошлину по выделенным на первом этапе подгруппам на уровне 6 знаков ТН ВЭД по их доле в совокупном импорте подгруппы на уровне 4 знаков ТН ВЭД.

Значения эквивалентной пошлины товарным подгруппам на уровне 4 знаков ТН ВЭД, доля которых в общем импорте товарной группы на уровне 2 знаков ТН ВЭД превышает 3% в стоимостном выражении, а объем импорта составляет не менее 50 млн. долларов в год, приведены в таблице 15:

Таблица 15 – Соотношение объемов импорта в количественном и стоимостном выражении

Наименование	Код ТН ВЭД	Средний размер пошлины	Эквивалентная пошлина
Черные металлы*	72xx	5%	30,6%
Изделия из черных металлов, в том числе	73xx		
- Трубы бесшовные	7304	11,08%	38,2%
- Трубы прочие диаметром более 406,4 мм	7305	7,5%	33,7%
- Трубы прочие	7306	14,18%	42%
- Фиттинги для труб	7307	14,04%	41,8%
- металлоконструкции и их части	7308	15%	43%
- Винты, болты, гайки и аналог. изделия	7318	14,73%	42,7%
Медь и изделия из нее**	74xx	5%	30,6%
Алюминий и изделия из него, в том числе	76xx		
- Прутки и профили алюминиевые	7604	16,5%	44,9%
- Плиты, листы, полосы	7606	20%	49,3%
- Фольга алюминиевая	7607	20%	49,3%
- металлоконструкции и их части	7610	20%	49,3%
- Прочие изделия	7616	6,66%	32,7%

Источник: Постановление Правительства Российской Федерации от 27.11.2006 № 718 (с изменениями), расчеты автора

В таблице 15 знаком «\*» отмечены товарные группы, для которых на все товары (за исключением отдельных, влиянием которых можно пренебречь в силу крайне незначительной доли в импорте) установлена импортная пошлина в размере 5%, а знаком «\*\*» - товарные группы, для которых импортная пошлина в размере 5% установлена на все товары. Далее необходимо учесть, что на объем импорта продукции воздействует не только уровень пошлин, влияющий на ее стоимость, но и динамика производства отраслей, потребляющих импортируемую продукцию и определяющих спрос на нее. В соответствии с межотраслевым балансом основные потребители импортной продукции черной металлургии - сама черная металлургия (а именно – производство металлических изделий), строительство и машиностроение. На эти три отрасли приходится в совокупности 92,7% импорта черных металлов в стоимостном выражении. Основными потребителями импортной продукции цветной металлургии являются машиностроение, сама цветная металлургия и черная металлургия. На них приходится в совокупности 86,3% импорта цветных металлов в стоимостном выражении. С учетом влияния межотраслевых связей, для оценки эластичности импорта по пошлине воспользуемся уравнением (4):

$$q = \sum(v_i \times d_i) - e \times (t^* - t), \quad (4)$$

где  $q$  – изменение объема импорта в натуральных показателях,

$v_i$  – изменение объема производства  $i$ -ой отрасли, входящей в число ведущих потребителей импортной продукции,

$d_i$  – доля  $i$ -ой отрасли в совокупном потреблении импортной продукции,

$e$  – эластичность импорта по пошлине,

$t^*$ - эквивалентная импортная пошлина с учетом произошедшего изменения обменного курса,

$t$  – импортная пошлина до изменения обменного курса.

Для основных импортируемых товарных позиций металлургической продукции были получены следующие оценки коэффициентов эластичности импорта по пошлине, приведенные в таблице 16:

Таблица 16 – Оценка коэффициентов эластичности импорта по пошлине

Наименование	Код ТН ВЭД	Коэффициент эластичности
Черные металлы, в том числе		
- Ферросплавы	7202	-0,637
- Прокат шириной более 600 мм без покрытий	7208	-0,573
- Прокат шириной более 600 мм с покрытиями	7210	-0,400
- Прутки из железа или нелегированной стали	7214	-2,277
- Прокат нержавеющей шириной более 600 мм	7219	-0,669
- Прокат легированный шириной более 600 мм	7225	-0,316
Изделия из черных металлов, в том числе		
- Трубы бесшовные	7304	-1,058
- Трубы прочие диаметром более 406,4 мм	7305	-2,630
- Трубы прочие	7306	0,062
- Фиттинги для труб	7307	9,441
- металлоконструкции и их части	7308	-0,476
- Винты, болты, гайки и аналог. изделия	7318	-0,632
Медь и изделия из нее		
- Плиты, листы и полосы	7409	-0,154
- Трубы	7411	-0,004
- Фиттинги для труб	7412	1,555
Алюминий и изделия из него, в том числе		
- Прутки и профили алюминиевые	7604	0,358
- Плиты, листы, полосы	7606	-0,560
- Фольга алюминиевая	7607	1,515
- металлоконструкции и их части	7610	-0,044
- Прочие изделия	7616	-0,842

Источник: расчеты автора

Неожиданным, на первый взгляд, результатом являются положительные значения эластичности импорта по пошлине по некоторым товарным группам (стальные трубы малого диаметра, медные трубы, стальные и медные фиттинги, алюминиевые профили и фольга). Такие значения указывают на существенное превышение спроса продукцию этих товарных групп над ее предложением российскими производителями, что не позволяет достаточно свободно переходить с импортной продукции на отечественную. Покупатели такой продукции могут быть вынуждены сохранять, а иногда и увеличивать объемы импорта несмотря на рост цены импортируемой продукции, например, в тех случаях, когда это необходимо для выполнения контрактов или осуществления инвестиционных проектов, срыв которых повлечет за собой большие издержки, чем рост расходов на импорт.

В свою очередь, по остальным товарным были получены предсказуемо отрицательные значения эластичности объема импорта по пошлине, которые могут быть использованы для оценки влияния выполнения условий присоединения к ВТО в части изменения импортных пошлин до конечного связанного уровня на объемы импорта. Полученные оценки приведены в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка влияния изменения импортных пошлин до конечного связанного уровня на объемы импорта

Наименование	Код ТН ВЭД	Средневзвешенная импортная пошлина на 1 января 2012 г.	Конечный связанный уровень пошлины	Прогноз влияния на объем импорта
Черные металлы, в том числе				
- Ферросплавы	7202	5%	5%	-
- Прокат шириной более 600 мм без покрытий	7208	5%	5%	-
- Прокат шириной более 600 мм с покрытиями	7210	5%	5%	-
- Прутки из железа или нелегированной стали	7214	5,71%	5%	+1,61%
- Прокат нержавеющей шириной более 600 мм	7219	8,7%	5%	+2,47%
Изделия из черных металлов, в том числе				
- Трубы бесшовные	7304	16,3%	6,7%	+10,15%
- Трубы прочие диаметром более 406,4 мм	7305	13,1%	6,1%	+18,41%
- Трубы прочие	7306	15,1%	7,9%	*
- Фиттинги для труб	7307	15%	10%	*
- Металлоконструкции и их части	7308	15%	7,4%	+3,62%
- Винты, болты, гайки и аналог. изделия	7318	15%	8%	+4,42%
Медь и изделия из нее				
- Плиты, листы и полосы	7409	5%	5%	-
- Трубы	7411	5%	3,1%	*
- Фиттинги для труб	7412	5%	3,1%	*
Алюминий и изделия из него, в том числе				
- Прутки и профили алюминиевые	7604	17,6%	11,1%	*
- Плиты, листы, полосы	7606	20%	12%	+4,48%
- Фольга алюминиевая	7607	16,7%	12,1%	*



## Окончание Таблицы 17

Наименование	Код ТН ВЭД	Средневзвешенная импортная пошлина на 1 января 2012 г.	Конечный связанный уровень пошлины	Прогноз влияния на объем импорта
- Металлоконструкции и их части	7610	20%	12%	+0,35%
- Прочие изделия	7616	6,91%	9%	-1,09%
- Винты, болты, гайки и аналог. изделия	7318	15%	8%	+4,42%

Источники: Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации, Единый таможенный тариф Таможенного Союза, расчеты автора

\* Оценить эластичность объема импорта по пошлине на рассматриваемом промежутке не представляется возможным в связи с определяющим влиянием на него иных факторов.

Таким образом, анализ потенциального изменения объемов импорта металлургической продукции, обусловленных изменением импортных пошлин на нее до конечного связанного уровня, предусмотренного условиями присоединения к ВТО, по 19 основным импортируемым товарным группам показал следующее:

- по 2 товарным группам трубной продукции можно ожидать существенное увеличение объемов импорта (более чем на 10%) в связи с существенным превышением фактически применявшегося уровня пошлины над конечным связанным;

- по 6 товарным группам прогнозируемый рост импорта, обусловленный снижением пошлин до конечного связанного уровня, составляет менее 5% и может считаться незначительным;

- по 4 товарным группам на момент присоединения к ВТО применяемый уровень ввозных пошлин соответствовал конечному связанному уровню;

- по 1 товарной группе применяемый уровень ввозной пошлины был ниже конечного связанного уровня;

- по 6 товарным группам основным фактором, определяющим динамику импорта, является дефицит предложения со стороны российских производителей в

сочетании с высоким спросом (хотя снижение ввозных пошлин и может оказать сдерживающее воздействие на импортозамещение по некоторым из них – например, по алюминиевым профилям и фольге и стальным фиттингам для труб).

Одновременно необходимо отметить, что отсутствие обусловленных присоединением к ВТО значимых рисков увеличения импорта не снимает задачу по импортозамещению в области металлургической продукции с высокой добавленной стоимостью, которая наряду с увеличением доли такой продукции в экспорте является важнейшей для развития российской металлургии.

Учитывая сложившуюся в России характерную структуру внешней торговли металлургической продукцией, включающую экспорт большого объема полуфабрикатов и импорт продукции, полученной при их переработке, процесс импортозамещения целесообразно рассматривать как принятие предприятием решения о развитии производства готовой продукции для продажи на внутренний рынок за счет сокращения экспорта полуфабрикатов (часть которых и будет направляться на переработку).

Построение теоретической модели данного процесса для металлургической отрасли упрощается тем, что ее продукция имеет высокий уровень стандартизации, в связи с чем доминирующим фактором выбора потребителя является цена товара, а не его качество (которое в силу стандартизации можно считать постоянным) или неформализуемые («вкусовые») предпочтения покупателя.

Поскольку объем российского рынка металлургической продукции невелик в сравнении с мировым объемом ее экспорта, мировые цены, по которым осуществляется экспорт из России и импорт в Россию продукции, можно считать постоянными и не зависящими от их величины (при условии стабильного курса национальной валюты, влияние изменений которого на стоимость импорта и экспорта будет рассмотрено далее). Также можно исходить из предположения, что внешний сектор готов приобрести любое количество продукции по цене, равной или ниже мировой, а также продать любое количество продукции по цене, равной или выше мировой.

Рассмотрим два взаимосвязанных рынка: рынок полуфабрикатов и рынок готовой продукции. Сложившаяся среднемировая цена полуфабрикатов составляет  $P_{п.м.}$ , среднемировая цена готовой продукции –  $P_{г.м.}$ ,  $P_{п.м.} < P_{г.м.}$ . Полуфабрикаты могут быть переработаны в готовую продукцию в соотношении 1:1 с теми или иными издержками, зависящими от технологии, доступной конкретному предприятию.

В начальный момент потребности внутреннего рынка в готовой продукции полностью удовлетворяются за счет импорта. При этом функция спроса имеет линейный вид  $P_{г.н.} = a - b \cdot Q_{г.н.}$ , а равновесный объем импорта готовой продукции равен  $(a - P_{г.м.}) / b$ . На внутреннем рынке работает предприятие, производящее полуфабрикаты с издержками  $C_{п.}$  и продающее их на экспорт. При этом объем максимальный объем производства и соответственно продажи полуфабрикатов ограничен доступными природными ресурсами и технологией и составляет  $Q_{п.}$

Предприятие рассматривает возможность перехода к производству готовой продукции за счет сокращения экспорта полуфабрикатов и направления их части на переработку. Данное решение будет принято, если оно позволит увеличить дисконтированный денежный поток предприятия по сравнению с продолжением экспорта полуфабрикатов. Определим дисконтированный денежный поток предприятия от экспорта всех производимых полуфабрикатов формулой (5):

$$NPV_1 = \frac{(P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.} \times (1+r)}{r}, \quad (5)$$

где  $r$  – ставка процента.

Рассмотрим деятельность предприятия при начале производства готовой продукции в целях импортозамещения. Ее производство целесообразно только в том случае, если ее себестоимость  $C_{г.}$  не выше цены на мировом рынке  $P_{г.м.}$  – в противном случае внутренний производитель не сможет выиграть ценовую конкуренцию у внешнего сектора.

Прибыль предприятия этом случае рассчитывается как сумма прибыли от экспорта полуфабрикатов в количестве единиц  $Q_{п.н.}$  и прибыли от продажи на внутреннем рынке готовой продукции в количестве единиц  $Q_{п.} - Q_{п.н.}$  (исходя из пред-

посылок модели, мы предполагаем, что предприятие производит полуфабрикаты с полной загрузкой, а количество произведенных единиц готовой продукции равно количеству отправленных на переработку единиц полуфабрикатов), что выражается формулой (6):

$$\Pi = (P_{\text{п.м.}} - C_{\text{п}}) \times Q_{\text{п.м.}} + (a - b \times (Q_{\text{п}} - Q_{\text{п.м.}}) - C_{\text{г}}) \times (Q_{\text{п}} - Q_{\text{п.м.}}), \quad (6)$$

откуда можно получить максимизирующее прибыль количество единиц полуфабрикатов, отправляемых на экспорт, приравняв к нулю производную прибыли по этой переменной, выраженную формулой (7):

$$\Pi'_{Q_{\text{п.м.}}} = P_{\text{п.м.}} - C_{\text{п}} + 2b \times Q_{\text{п}} - a - 2b \times Q_{\text{п.м.}} + C_{\text{г}} = 0, \quad (7)$$

и выразив оптимальное значение объема полуфабрикатов, производимых на экспорт через цену полуфабрикатов на мировом рынке ( $P_{\text{п.м.}}$ ), совокупную мощность по производству полуфабрикатов ( $Q_{\text{п}}$ ), себестоимости производства полуфабрикатов ( $C_{\text{п}}$ ) и готовой продукции ( $C_{\text{г}}$ ), а также параметры функции внутреннего спроса на готовую продукцию (8):

$$Q_{\text{п.м.}}^* = \frac{P_{\text{п.м.}} - C_{\text{п}} + 2bQ_{\text{п}} - a + C_{\text{г}}}{2b}, \quad (8)$$

откуда, если представить себестоимость производства готовой продукции как сумму себестоимости производства полуфабрикатов и себестоимости их переработки  $C_{\text{п}} + \Delta C$ , получаем выражение (9):

$$Q_{\text{п.м.}}^* = \frac{P_{\text{п.м.}} + 2bQ_{\text{п}} - 2a + \Delta C}{2b}, \quad (9)$$

соответственно оптимальное значение объема производства готовой продукции, исходя из коэффициента переработки полуфабрикатов в готовую продукцию 1:1, может быть рассчитано как разница между совокупной мощностью по производству полуфабрикатов и максимизирующим прибыль объемом полуфабрикатов, направляемых на экспорт, по формуле (10):

$$Q_{\text{г.п.}} = Q_{\text{п}} - Q_{\text{п.м.}}^* = \frac{a - P_{\text{п.м.}} + \Delta C}{2b}, \quad (10)$$

тогда оптимальная цена готовой продукции, реализуемой на внутреннем рынке,

исходя из функции спроса может быть рассчитана по формуле (11):

$$P_{г.м.}^* = \frac{a + P_{п.м.} + \Delta C}{2}, \quad (11)$$

Однако, поскольку как было отмечено выше, продукция внутреннего производства сможет успешно конкурировать с импортной только при ее цене не выше  $P_{г.м.}$ , следует рассматривать два случая:

Если полученное оптимальное значение цены готовой продукции на внутреннем рынке меньше её цены на мировом рынке ( $P_{г.м.}^* < P_{г.м.}$ ), произведенная продукция будет продаваться на внутреннем рынке по цене  $P_{г.м.}^*$ . В обратном случае, если ( $P_{г.м.}^* > P_{г.м.}$ ), продаваться на внутреннем рынке по цене мирового рынка  $P_{г.м.}$ , поскольку в противном случае она при прочих равных условиях проиграет конкуренцию с импортом.

В первом случае прибыль предприятия рассчитывается по формуле (12):

$$\Pi = (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.н.} + \frac{a + P_{п.м.} + \Delta C}{2} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b}, \quad (12)$$

а дисконтированный денежный поток ( $NPV_2$ ) – по формуле (13):

$$NPV_2 = -I + \left( (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.н.} + \frac{a + P_{п.м.} + \Delta C}{2} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b} \right) / r, \quad (13)$$

где  $I$  – инвестиции в создание производства готовой продукции.

Условие реализации импортозамещающего проекта выражается неравенством (14) как превышение дисконтированного денежного потока в случае реализации проекта по созданию производства готовой продукции над его значением в случае отказа от реализации проекта и продолжении экспорта всего производимого объема полуфабрикатов:

$$NPV_2 > NPV_1, \quad (14)$$

откуда с учетом выражений (5) и (13) получаем неравенство (15):

$$\frac{a + P_{п.м.} + \Delta C}{2} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b} > (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.} \times (1 + r) - (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.н.} + I \times r, \quad (15)$$

и далее, после его упрощения, неравенство (16):

$$\frac{a^2 - P_{п.м.}^2 - 2\Delta C \times P_{п.м.} - \Delta C^2}{4b} > ((P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.} + I) \times r, \quad (16)$$

Во втором случае прибыль предприятия выражается формулой (17):

$$\Pi = (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.н.} + P_{г.м.} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b}, \quad (17)$$

а дисконтированный денежный поток ( $NPV_2$ ) – формулой (18):

$$NPV_2 = -I + \left( (P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.н.} + P_{г.м.} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b} \right) / r, \quad (18)$$

Из общего условия реализации импортозамещающего проекта (14) получаем частное условие для этого случая, описываемое неравенством (19):

$$P_{г.м.} \times \frac{a - P_{п.м.} - \Delta C}{2b} > ((P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.} + I) \times r, \quad (19)$$

Рассмотрим условия (16) и (19) с точки зрения их практической интерпретации применительно к стимулированию реализации импортозамещающих проектов.

Параметры функции внутреннего спроса на готовую продукцию, ресурсные ограничения на уровень производства полуфабрикатов, а также требуемый для создания производства готовой продукции объем инвестиций будем считать заданными показателями, которые не поддаются управлению в рамках экономической политики.

Управляемыми параметрами в рамках модели являются:

1. Эффективный уровень мировых цен на готовую продукцию для национального импортера, который можно увеличивать посредством введения импортных пошлин.
2. Эффективный уровень мировых цен на полуфабрикаты для национального экспортера, который можно снижать посредством введения экспортных пошлин.
3. Себестоимость производства полуфабрикатов и их переработки.
4. Уровень процентной ставки.

Из представленной модели можно сделать вывод о том, что импортные пошлины, традиционно рассматриваемые как основной элемент протекционизма и стимулирования развития импортозамещающей промышленности, могут выпол-

нять эту функцию только на определенном диапазоне, а именно до тех пор, пока выполняется условие, выраженное неравенством (20):

$$(1 + t) \times P_{\text{г.м.}} \leq \frac{a + P_{\text{п.м.}} + \Delta C}{2}, \quad (20)$$

где  $t$  – величина импортной пошлины.

Это связано с тем, что в случае высокостандартизированной продукции цена импорта для внутренних потребителей, равная цене мирового рынка, скорректированной на величину пошлины, ограничивает сверху цену, которую может установить внутренний производитель, не потеряв при этом конкурентоспособность. Однако производителю нет смысла устанавливать цену выше той, которая обеспечивает для него максимизацию прибыли, следовательно, увеличение цены импорта выше этого уровня не будет иметь экономического эффекта для производителя импортозамещающей продукции.

При этом само по себе установление величины импортной пошлины, ведущей к удовлетворению условия (20), не гарантирует принятие производителями решения об импортозамещении, для которого необходимо выполнение условия (16) – увеличения дисконтированного денежного потока производителя при перенаправлении части производимых полуфабрикатов с экспорта на переработку.

Необходимо также учитывать, что на практике при больших объемах внутреннего рынка даже при положительном экономическом эффекте от реализации импортозамещающих проектов для производителей, для замещения большей части импортируемой продукции требуется реализация большого количества таких проектов в течение продолжительного времени. С другой стороны, негативное влияние повышения импортной пошлины на внутренний рынок, выражающееся в удорожании импортной продукции для потребителей и сокращении объемов ее потребления происходит за очень короткий срок (по сравнению со сроком реализации импортозамещающих проектов – мгновенно). Таким образом, ценой отложенного положительного эффекта повышения импортных пошлин в одной отрасли неизбежно становится немедленный негативный эффект в целом ряде отраслей, потребляющих ее продукцию. Для металлургии данное соображение особен-

но важно в силу того, что главными потребителями ее продукции являются отрасли, сами по себе носящие стратегический характер – машиностроение и строительство.

Однако даже использование импортных пошлин в качестве инструмента стимулирования импортозамещения в пределах эффективного диапазона, определенного условием (20), приведет к увеличению средней цены, по которой реализуется продукция на внутреннем рынке и сокращению объема ее потребления. Учитывая это обстоятельство, а также наличие трех других выявленных инструментов экономической политики, оказывающих прямое воздействие на экономическую эффективность импортозамещения для производителей, применение импортных пошлин для решения этой задачи нежелательно и его возможность следует рассматривать в последнюю очередь.

Существенно более перспективным механизмом торговой политики для стимулирования импортозамещения в описанной модели будет являться введение экспортных пошлин на полуфабрикаты, что будет закономерно вести к снижению рентабельности их продажи на мировом рынке. При этом использование таких пошлин не вызывает негативных эффектов на внутреннем рынке готовой продукции, поскольку оптимальный с точки зрения максимизации прибыли объем производимой готовой продукции (10) и ее цена (11) не зависят от доходности экспорта полуфабрикатов.

Еще одно преимущество экспортных пошлин как инструмента торговой политики заключается в том, что на них распространяется многократно меньше ограничений, связанных с членством в ВТО, нежели на импортные пошлины. Так согласно условиям присоединения России к ВТО, в части металлургической продукции уровень применяемых экспортных пошлин ограничен только по лому черных и цветных металлов и медным полуфабрикатам, в то время как, например, по основному виду вывозимых продуктов низкой переработки – полуфабрикатам из железа и нелегированной стали (код ТН ВЭД 7207) – такие ограничения отсутствуют.



Снижение себестоимости производства готовой продукции оказывает комплексный положительный эффект, увеличивая экономический эффект от импортозамещения (левую часть условий (16) и (19)), а также увеличивая оптимальное количество производимой готовой продукции и снижая ее оптимальную цену.

Безусловно, использование себестоимости производства как инструмента экономической политики, как правило, невозможно, поскольку она зависит от технологии производства, и влиять на нее можно только косвенно в средне- и долгосрочном периоде через поддержку развития и внедрения передовых технологий. Однако есть и важное исключение: прямое влияние на себестоимость производства и использование ее как инструмента экономической политики возможно в случае, если существенную долю в ней составляют ресурсы или материалы, цены на которые регулируются или могут регулироваться в сложившейся экономической системе. Лучшим примером такой ситуации являются энергоемкие производства и соответственно – возможность государства регулировать тарифы поставщиков энергоресурсов, в особенности если они являются субъектами естественных монополий.

Наконец, ставка процента напрямую не влияет на параметры рынков полуфабрикатов и готовой продукции, а также на оптимальные объемы производства и цены, однако она играет роль при оценке альтернативных издержек реализации и ожидаемой нормы доходности инвестиционных проектов, что в представленной модели отражено через дисконтирование денежного потока от деятельности производителя.

Роль ставки процента повышается в случае, если инвестиционный проект по созданию импортозамещающего производства реализуется за счет заемных средств. В этом случае денежный поток производителя в каждом периоде начиная со второго уменьшается на величину платежа по обслуживанию долга. В рамках модели это приведет к тому, что правая часть условий (16) и (19) приобретет вид, описываемый выражением (21):

$$((P_{п.м.} - C_{п.}) \times Q_{п.} + 2 \times I) \times r, \quad (21)$$

что будет означать повышение необходимого для реализации проекта уровня прибыли от производства и продажи готовой продукции на внутреннем рынке.

Возможности по использованию перечисленных инструментов стимулирования импортозамещения применительно к металлургической промышленности России будут рассмотрены при разработке рекомендаций по ее развитию в условиях членства в ВТО в третьей главе.

В качестве фактора, влияющего на возможности импортозамещения, также стоит отметить изменение валютного курса. Обычно снижение курса национальной валюты отмечается как альтернатива увеличению импортных пошлин и один из факторов повышения конкурентоспособности национального производства по сравнению с импортом, способствующего импортозамещению. Однако при наличии возможности экспорта полуфабрикатов (или сырья) влияние валютного курса является разнонаправленным, поскольку увеличивает не только стоимость импортной продукции на внутреннем рынке, но и доходность экспорта полуфабрикатов.

В рамках построенной модели производная правой части условий (16) и (19) по изменению обменного курса является положительной константой, в то время, как вторая производная левой части этих условий по изменению обменного курса всегда отрицательна, причем в случае условия (16) строго отрицательной является и первая производная.

Таким образом, снижение курса национальной валюты может являться фактором, стимулирующим переход от экспорта полуфабрикатов к импортозамещению готовой продукции при выполнении условия (20), однако по мере снижения курса его эффективность как стимулирующей импортозамещение меры снижается. В случае же невыполнения условия (20) снижение курса национальной валюты вопреки ожиданиям становится фактором, который ускоряющимся темпом снижает привлекательность импортозамещающих проектов.

Рассмотрев три основные группы факторов присоединения России к ВТО –

доступ на внешние рынки, ограничение импортных пошлин и ограничение экспортных пошлин – мы можем сделать общие выводы о характере и направленности его потенциального воздействия на металлургическую промышленность России.

Российская черная и цветная металлургия, несмотря на сохраняющиеся до последнего времени долгосрочные негативные тенденции в структуре экспорта, сохраняет высокую конкурентоспособность на внешних рынках в том числе и по продукции с высокой добавленной стоимостью, что подтверждается как качественным анализом, так и количественными оценками. Однако на практике ее потенциал оказывается недостаточно реализованным, что вызвано как отдельными дискриминационными торговыми ограничениями иностранных государств, так и нехваткой стимулов у российских производителей для расширения производства продукции с высокой добавленной стоимостью на экспорт за счет сокращения экспорта сырья и полуфабрикатов.

Присоединение к ВТО создает прочную правовую базу для борьбы за отмену дискриминационных ограничений в отношении российских металлургических предприятий на их основном экспортном рынке – в ЕС. Успешное оспаривание энергокорректировок и основанных на них заключений антидемпинговых расследований создаст необходимые условия для перелома сложившейся структуры экспорта с доминированием полуфабрикатов в пользу увеличения доли проката и изделий из металлов. Однако нельзя упускать из виду и возможность неблагоприятного для России исхода спора по энергокорректировкам, в случае которого возникнут высокие риски введения другими странами аналогичных мер в отношении как российских товаров, так и товаров из других стран, богатых энергоресурсами и имеющих относительно низкие внутренние цены на них.

В то же время, реализация открывающихся возможностей будет зависеть от готовности самих российских производителей осуществлять масштабные проекты по модернизации предприятий и освоению новых видов продукции для экспортного рынка. В свою очередь, и возможности для реализации таких проектов будут

зависеть от общего состояния российской экономики, доступности финансовых ресурсов, играющих важную роль для металлургии тарифов естественных монополий (включая электроэнергетику), государственной экономической и промышленной политики.

Полученные на основе расчета эластичности объема импорта по пошлине оценки воздействия изменения импортных пошлин до конечного связанного уровня показывают, что из всех товарных позиций значимое воздействие (10-18% в зависимости от конкретной товарной позиции) этот фактор может оказать только на импорт стальных труб, что указывает на необходимость разработки соответствующих мер поддержки импортозамещения.

Однако для остальных товарных позиций металлургической продукции отмечается либо незначительность воздействия изменения импортных пошлин до конечного связанного уровня, либо настолько высокая зависимость от импорта, при которой и применяемый на момент присоединения к ВТО уровень пошлин не имел практического значения как инструмент торговой политики. Необходимо отметить и то, что на сдерживание импорта и защиту внутреннего рынка оказало влияние и падение курса рубля к основным мировым валютам на 85% в 2014 году, что привело к резкому удорожанию импорта, по сравнению с которым снижение импортных пошлин на 5-7% практически не играет роли, по крайней мере, в ближней перспективе в отсутствие столь же существенного роста курса рубля.

Полученные результаты в части изменения импортных пошлин подтвердили, что как минимум в части металлургии членство в ВТО и связанное с ним ограничение импортных пошлин не создает большой угрозы российским производителям, а реальным условием успешного импортозамещения является не столько таможенный протекционизм, сколько динамичное развитие и модернизация производства.

Спецификой металлургической отрасли является широко распространенная практика объединения в рамках одного предприятия большого числа последовательных технологических процессов, что позволяет ему поставлять на рынок про-

дукцию разных переделов. В связи с этим перед отраслью всегда стоит выбор: экспортировать полуфабрикаты или перерабатывать их в продукцию высоких переделов как для экспорта, так и для внутреннего рынка.

Моделирование решения предприятием задачи о таком выборе позволило на теоретическом уровне определить оптимальные меры торговой и экономической политики для стимулирования перехода от экспорта полуфабрикатов к импортозамещению.

Было установлено, что импортные пошлины не только оказывают негативное влияние на внутренний рынок с точки зрения снижения количества и роста стоимости готовой продукции, но и имеют ограниченный диапазон эффективности, который определяется соотношением мировых цен на полуфабрикаты и готовую продукцию и параметрами внутреннего рынка. Повышение импортных пошлин за пределами этого диапазона не оказывает никакого эффекта на стимулирование импортозамещения.

В рамках этой модели также была показана разнонаправленность и неоднозначность стимулирующего эффекта снижения курса национальной валюты, что косвенно подтверждается динамикой российской внешней торговли металлургической продукцией. Эффект защиты внутреннего рынка от импорта в случае девальвации национальной валюты совмещается со столь же значительным ростом доходности экспорта сырья и продуктов низкого передела, что, в свою очередь, снижает привлекательность развития производства и экспорта продукции высоких переделов. В силу этого, а также ввиду невозможности оперативного управления такими параметрами как себестоимость производства или процентная ставка, был сделан вывод о том, что наиболее эффективным инструментом торговой политики для стимулирования отказа от экспорта сырья и полуфабрикатов в пользу их переработки являются экспортные пошлины. И именно в части экспортных пошлин условия присоединения к ВТО потребуют для компенсации обусловленных ими рисков наиболее существенных изменений в экономической политике, которые можно охарактеризовать как радикальные. С 1999 года в России приме-

нялись заградительные пошлины (30-50%) на экспорт лома основных цветных металлов и умеренно высокая пошлина (15%) на экспорт лома черных металлов. По условиям присоединения к ВТО они подлежат постепенному сокращению до 10% на лом цветных металлов и до 5% на лом в течение 5 лет.

В производстве четырех металлов – свинца, стали, меди и алюминия – вторичная переработка является ключевым элементом существующей структуры отрасли, стратегических планов ее развития или того и другого одновременно. Высокий уровень пошлин успешно решил задачу сокращения экспорта металлолома, за счет которого был обеспечен рост производства этих металлов в последующие годы.

**Выводы по главе 2.** Таким образом, крайне большая амплитуда снижения экспортных пошлин на лом, переход количественного аспекта такого снижения в качественный – исчезновение заградительного характера, а также реальная стратегическая значимость сдерживания экспорта лома для благополучного функционирования и развития производства металлов в совокупности делают именно эту составляющую условий присоединения России к ВТО основным риском для российской черной и цветной металлургии, значение которого нельзя недооценивать.

### 3 МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

В главе 2 были рассмотрены основные аспекты воздействия присоединения России к ВТО на металлургическую промышленность, выявлены наиболее важные потенциальные риски и возможности, а также предложены подходы к их количественной и качественной оценке.

Настоящая глава посвящена рассмотрению системы отраслевого стратегического планирования в промышленности России с точки зрения учета вопросов участия в международной торговле и членства в ВТО. На основании полученных результатов будет проанализировано состояние стратегического планирования в российской металлургии на государственном и корпоративном уровне с точки зрения учета в нем обстоятельств, связанных с присоединением России к ВТО, а также предложены направления корректировки соответствующих стратегических планов.

#### 3.1 Фактор ВТО в отраслевых стратегических документах России

На сегодняшний день основными документами отраслевого стратегического планирования в промышленности России являются 11 стратегий развития, утвержденных Минпромторгом России для следующих отраслей:

- 1) черная металлургия;
- 2) цветная металлургия;
- 3) химический и нефтехимический комплекс;
- 4) автомобильная промышленность;
- 5) сельскохозяйственное машиностроение;
- 6) энергетическое машиностроение;
- 7) тяжелое машиностроение;
- 8) медицинская промышленность;
- 9) фармацевтическая промышленность;
- 10) легкая промышленность;

## 11) лесной комплекс.

Перечисленные стратегии утверждались в период с 2009 по 2014 годы, то есть в то время, когда переговоры по присоединению России к ВТО находились в завершающей фазе, либо уже после присоединения к организации. Одновременно, отрасли, для которых разрабатывались стратегические планы, активно вовлечены во внешнюю торговлю либо как экспортно-ориентированные (например, металлургия или нефтехимия), либо как те, которым приходится сталкиваться с жесткой конкуренцией с импортом на внутреннем рынке (например, автомобильная или легкая промышленность). По этим причинам при разработке стратегий было бы целесообразно уделить внимание вопросам торговой политики, в том числе и условиям работы в рамках ВТО, в особенности учитывая, что отдельного специализированного документа государственного стратегического планирования в сфере развития внешней торговли в России на сегодняшний день нет.

Однако анализ утвержденных отраслевых стратегий показал, что в пяти из них – по энергетическому и тяжелому машиностроению, медицинской и фармацевтической промышленности, лесному комплексу – присоединение России к ВТО не учитывается вовсе, а в стратегии развития легкой промышленности лишь упоминается. Данное обстоятельство можно было бы объяснить тем, что перечисленные документы, за исключением стратегии развития медицинской промышленности, были утверждены до завершения переговоров о присоединении к ВТО, в связи с чем окончательные его условия были на тот момент неизвестны. Однако в таком случае, после ратификации протокола о присоединении России к ВТО они должны были быть незамедлительно актуализированы, чего не произошло.

В то же время, в рамках различных исследований с разной методологией тяжелое машиностроение и легкую промышленность относят к числу отраслей, для которых связанные с присоединением к ВТО риски наиболее существенны. В свою очередь, для лесного комплекса наиболее существенным риском, который невозможно исключить при формировании отраслевой стратегии является предусмотренное условиями членства России в ВТО изменение системы тарифного ре-



гулирования экспорта круглого леса с установлением тарифных квот и ограничением ставки экспортной пошлины на уровне 13% для ели и 15% для сосны внутри квоты, а также очень существенное (на уровне 3%) ограничение экспортной пошлины на хвойные лесоматериалы с простейшей обработкой – распиленные или расколотые вдоль.

В стратегии развития химического и нефтехимического комплекса кратко отмечается необходимость использования инструментов ВТО в части поддержки российских предприятий в организации разбирательств в ВТО, а также информирования предприятий по вопросам правовых аспектов ВТО.

Однако неосвещенным в стратегии осталось предусмотренное условиями присоединения значительное снижение ввозных пошлин на полимерные материалы и пластмассы в первичных формах (с действовавшего до присоединения уровня 10% до конечного связанного уровня 6,5% по абсолютному большинству товарных позиций) и еще более существенное снижение ввозных пошлин на изделия из полимерных материалов (с фактически применявшегося 20% до начального связанного 10%, а затем до конечного связанного 6,5% по большинству товарных позиций). Также не были рассмотрены и возможные меры поддержки отечественных производителей и защиты внутреннего рынка в рамках правил ВТО.

При рассмотрении фактора членства в ВТО в стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения внимание акцентируется на защите внутреннего рынка в условиях ужесточения конкуренции и снижения тарифных барьеров для импорта. В документе отмечается, что правила ВТО не запрещают предоставление субсидий как производителям техники, так и сельскохозяйственным организациям для ее приобретения, однако при реализации мер поддержки необходимо учитывать ограничения правил ВТО, в том числе национальный режим.

В стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения помимо рекомендаций использования антидемпинговых расследований и специальных защитных мер для ограничения доступа иностранных производителей на российский рынок отмечается целесообразность использования не связанных напрямую с тор-

говлей инструментов экономической и промышленной политики, такие как снижение уровня процентных ставок и льготное кредитование за счет рефинансирования коммерческих банков под обязательства промышленных предприятий.

В стратегии развития автомобильной промышленности отмечается комплексный характер связанных с присоединением к ВТО рисков для отрасли, к числу которых отнесены снижение ценовой конкурентоспособности отечественных производителей, падение инвестиционной привлекательности отрасли, рост импорта бывшей в употреблении дорожной техники. Отдельно отмечено несоответствие требованиям ВТО применявшегося на момент утверждения стратегии механизма взимания утилизационного сбора, нарушавшего требования национального режима, и условий соглашений о промышленной сборке, предусматривавших нормативы локализации производства, которые попадают под запрет в соответствии с Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах.

В качестве меры по минимизации рисков, связанных с присоединением к ВТО, в стратегии предлагается уделить особое внимание поддержке НИОКР, а также развивать кластерную организацию производства автомобилей и автокомпонентов, в том числе организации производственных цепочек при посредничестве государственного отраслевого интегратора.

В стратегии развития черной и цветной металлургии отмечается необходимость эффективного использования инструментов ВТО для противодействия ограничениям в отношении российского экспорта, а также для защиты рынка Таможенного союза в рамках антидемпинговых расследований и применения специальных защитных мер.

Особо необходимо отметить, что в стратегии развития черной и цветной металлургии верно определен особый риск существенного снижения экспортных пошлин на лом металлов, а в качестве наиболее подверженных ему подотраслей отмечены черная металлургия, медная и алюминиевая промышленность, что согласуется с результатами исследования, представленными во второй главе.

В совокупности анализ отраслевых стратегий развития, разработанных Мин-

промторгом России, выявил недостаточный учет фактора присоединения России к ВТО при анализе перспектив развития соответствующих отраслей, а также возникающих возможностей и рисков. При этом в шести из 11 утвержденных программ присоединение к ВТО либо не рассматривается вовсе, либо только упоминается.

В этом контексте стратегию развития черной и цветной металлургии можно отметить с положительной стороны, поскольку она оказалась единственной, в которой был выявлен конкретный практически значимый риск, связанный с условиями присоединения России к ВТО, а также отмечена необходимость его компенсации, хотя и без предложения мер такой компенсации.

Далее рассмотрен ряд механизмов, которые могут способствовать развитию российской металлургии, ее модернизации и совершенствованию структуры внешней торговли металлургической продукцией в рамках членства в ВТО.

### 3.2 Механизм поддержки металлургической отрасли России в глобальной экономике

Наиболее очевидными мерами, возможности применения которых открывает членство в ВТО, являются использование механизма по разрешению споров для обжалования дискриминационных ограничений в отношении национальных производителей и применение мер защиты внутреннего рынка, предусмотренных правилами ВТО.

Как было отмечено во второй главе, в настоящее время российской стороной обжаловано применение ЕС энергетических корректировок при расчете демпинговой маржи в отношении стального проката и труб из России. Однако российская металлургическая продукция на протяжении более 5 лет является объектом антидемпинговых и специальных защитных мер еще в девяти странах-членах ВТО, причем размеры антидемпинговых пошлин достигают 20% и более. В связи с этим правительству России и органам ЕЭК целесообразно совместно с производителями и экспортерами стального проката, труб, стальной и медной проволоки проанализировать применяемые меры и при наличии возможности добиваться их

отмены в ходе двусторонних переговоров, обсуждения в рамках Совета по товарам ВТО либо при невозможности достичь компромисса – обжалования в Орган по разрешению споров ВТО.

В свою очередь, в области защиты внутреннего рынка доминирующую роль в настоящий момент играет резкое снижение курса рубля в 2014 году и удорожание импортных товаров. Однако представляется целесообразным сохранять антидемпинговые пошлины, применяемые в настоящее время на территории ЕАЭС в отношении товаров металлургической промышленности, по которым имеется существенный потенциал роста импорта, подтвержденный рассмотренной в настоящем исследовании статистикой 2004-2015 годов: стального проката с полимерным покрытием (из Китая), бесшовных стальных труб (из Китая), стальных прутков (из Украины). При этом следует отметить, что срок применения действующих антидемпинговых пошлин на прокат с полимерным покрытием из Китая истек в 2017 году, в связи с чем необходимо принимать меры по их продлению.

Одновременно, в части новых защитных мер теоретически может быть рассмотрен вопрос об их применении в отношении строительных конструкций из алюминия, импорт которых за период 2003-2013 года увеличился в 6 раз, в том числе в 2013 году по сравнению с 2012 годом – в 2 раза. Однако на сегодняшний день это не столь актуально: в условиях падения курса рубля за 2014-2015 годы импорт алюминиевых конструкций сократился по сравнению с 2013 годом на 57%.

Стоит также отметить, что применение антидемпинговых мер относится к компетенции ЕАЭС, а не национальных органов государственной власти России, в связи с чем при решении вопросов об их введении или продлении потребуются учет позиций других государств- членов ЕАЭС.

Рекомендации по обжалованию дискриминационных ограничений и применению стандартных мер защиты рынка можно считать универсальными для всех подвергающихся ограничениям на зарубежных рынках товарных позиций, однако особый интерес представляет рассмотрение специфических и актуальных для ме-

таллургической отрасли мер государственной экономической и торговой политики.

Одним из основных мер государственной политики должна стать компенсация рисков, обусловленных снижением экспортных пошлин на лом металлов.

По результатам анализа потенциального воздействия присоединения к ВТО на российскую металлургию, проведенного в главе 2, было обнаружено, что наибольшие риски связаны с многократным снижением экспортных пошлин на лом черных и цветных металлов, которое создает условия для восстановления его масштабного экспорта после окончания переходного периода в 2017 году. Соответствующие предложения по результатам настоящего исследования были представлены в рамках проводимой в 2014 году Минпромторгом России работы по разработке мер поддержки российской промышленности в условиях членства в ВТО.

Учитывая невозможность компенсировать этот риск тарифными инструментами, для его минимизации было предложено применять нетарифные меры ограничения и регулирования экспорта.

Первоочередной превентивной мерой стало включение в 2015 году лома черных и цветных металлов в утвержденный постановлением правительства Российской Федерации от 2007 года № 877 перечень товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта.

Благодаря указанной мере стало возможным вводить запрет на экспорт лома на срок до 6 месяцев в соответствии со статьей 21 Федерального закона

«Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и в рамках пункта 2(а) статьи 11 ГАТТ. При этом в рамках действующего законодательства такое ограничение может быть введено повторно после истечения его срока.

В то же время, учитывая, что такой механизм как запрет экспорта носит чрез-

вычайный характер и требует для введения специального решения правительства, в марте 2016 года было принято решение разработать дополнительный комплекс ограничительных мер в отношении экспорта лома металлов, которые могли бы применяться на постоянной основе (протокол совещания в правительстве России от 30.06.2016 № ДМ-П9-22пр).

Одной из возможных мер по нетарифному сдерживанию могут служить таможенные барьеры, такие как существенное ограничение таможенных пунктов, через которые осуществляется экспорт металлолома, с их размещением вдали от приоритетных направлений экспорта товара (Турция, Корея, Китай). Такая мера не является количественным ограничением экспорта, поскольку не ограничивает его объем, а значит не нарушает статью 11 ГАТТ (причем при необходимости она может быть также обоснована в соответствии с пунктом 2(b) статьи 11 ГАТТ, допускающей введение и количественных ограничений, необходимых для классификации и стандартизации товаров).

В ходе переговоров о присоединении к ВТО вопрос об ограничении пунктов пропуска для отдельных категорий товаров являлся предметом рассмотрения Рабочей группы по присоединению России к ВТО. Члены Рабочей группы высказывали озабоченность в связи с ограничением числа пунктов пропуска для отдельных товаров, носящим, по их мнению, характер торгового барьера, и представляли позицию о необходимости размещения таможенных пунктов пропуска в соответствии с географической структурой торговых потоков (п. 670-671 Доклада Рабочей группы).

В свою очередь, представитель России отметил, что ограничения при определении пунктов пропуска для отдельных экспортируемых товаров устанавливаются, в том числе, исходя из наличия оборудования, необходимого для контроля в отношении конкретных товаров и транспортной инфраструктуры. При этом правительство России имеет право на установление пунктов пропуска для отдельных видов товаров в соответствии с Федеральным законом от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Одновременно

Россия приняла на себя обязательства при введении новых и применении существующих ограничений на пункты пропуска отдельных видов товаров руководствоваться требованиями соглашений ВТО (п. 676-677 Доклада).

Опыт ограничения пунктов пропуска лома металлов имеется в практике российского таможенного регулирования. В соответствии с приказом ГТК России от 27 декабря 2000 года № 1219, действовавшим по 2004 год, таможенное оформление экспорта лома черных и цветных металлов осуществлялось исключительно в морских пунктах пропуска. В то же время, учитывая географическую структуру экспорта лома из России, данная мера не могла иметь существенного защитного эффекта, а в условиях применения заградительных экспортных пошлин была даже избыточной. Отмена данного ограничения была особо отмечена в Докладе Рабочей группы (п. 674), однако обязательства по отказу от повторного введения ограничений по пропуску лома металлов через границу не обсуждались.

Таким образом, поскольку соглашения ВТО не содержат ограничений и обязательных требований в области количества пунктов пропуска товаров через границу, их технического оснащения и соответствующих требований по экспорту отдельных товаров через ограниченное количество пунктов пропуска, а Докладом Рабочей группы не предусмотрено специальных обязательств России в этой области, использование данного инструмента в целях ограничения экспорта возможно при соблюдении режима наибольшего благоприятствования и обеспечении транспарентности таких норм.

В то же время, в целях обоснования вводимых ограничений в случае предъявления другими странами претензий об избыточном регулировании, препятствующем торговле, целесообразно проработать вопрос о возможности установления дополнительных технических требований в сфере контроля за экспортом лома металлов. В качестве таких требований может быть использован контроль химического состава экспортируемого лома или подтверждение отсутствия в нем драгоценных и радиоактивных металлов, для которых установлен специальный режим регулирования.

Тем не менее, для сокращения рисков возникновения претензий к России в части введения излишне обременительных регулятивных мер, имеющих целью препятствовать торговле, целесообразно рассматривать ограничение пунктов пропуска как временный инструмент с учетом возможности его отмены после ввода в действие иных мер.

Перспективной альтернативной таможенным барьерам для экспорта лома могут служить меры, воздействующие на деятельность предприятий по его заготовке. При этом они могут реализовываться как на государственном уровне, так и в рамках стратегий развития металлургических компаний. В области государственной политики представляется целесообразным лицензирование деятельности по ломозаготовке и квотирование годовых объемов ломозаготовки с преимущественным распределением квот металлургическим предприятиям, осуществляющим производство вторичного металла.

Еще один потенциально возможный подход к сдерживанию возможного роста экспорта лома металлов является введение особых барьеров для него как ответной меры на торгово-экономические санкции, введенные США, Канадой, ЕС и некоторыми другими государствами в отношении России без решения Совета безопасности ООН. Поскольку такие санкции могут рассматриваться как грубое нарушение правил ВТО, Россия имеет основания для приостановления исполнения своих обязательств в рамках ВТО перед странами, применившими санкции, до их отмены. При этом, в случае ссылки государств, проводящих санкционную политику, на пункт (b)(iii) статьи 21 ГАТТ, исключающий из сферы регулирования действия в условиях чрезвычайных ситуаций в международных отношениях, Россия также может сослаться на данную норму, поскольку введение торгово-экономических санкций само по себе является крайне недружественным шагом и безусловно является чрезвычайной ситуацией вне рамок нормальных международных отношений.

В 2015 году на страны, проводящие санкционную политику в отношении России, приходилось около 20% экспорта лома черных металлов. В свою очередь, до



введения заградительных пошлин на экспорт лома цветных металлов в 1999 году на эти же страны приходилось 81% экспорта медного лома, 75% – алюминиевого лома и 32% – свинцового лома.

Безусловно, сегодня основными импортерами лома черных металлов из России являются Турция, Казахстан и Корея, а география экспорта лома цветных металлов после снижения пошлин может существенно отличаться от той, что наблюдалась во второй половине 1990-х годов в сторону увеличения доли Китая и других стран Юго-Восточной Азии. При этом и сам механизм ответных мер на санкции является временным и ограничен сроком действия санкций. Однако, как минимум, одно из потенциальных направлений вывоза лома из России может быть перекрыто. Отдельным положительным фактором может стать и политический эффект от расширения ответных мер на санкционную политику, совмещенного с поддержкой российской промышленности.

Стоит отметить, что данное обстоятельство в целом отражает противоречивость воздействия санкционной политики. С одной стороны, она в зависимости от конкретного содержания может затруднять работу предприятий, попавших под санкции, ограничивать доступ к финансированию, препятствовать иностранным инвестициям в экономику. Однако при этом она создает как экономические, так и политические условия для применения выгодных для национальных производителей ответных мер, недоступных в условиях обычного хода международных отношений по имеющимся международным договорам, а также для активизации работы по импортозамещению и обеспечению промышленной и технологической независимости страны.

На уровне предприятий эффективной стратегией минимизации рисков утраты сырьевой базы в связи с переориентацией поставок металлолома на экспорт может служить интеграция в структуру предприятия подразделений по заготовке лома.

Примером успешной реализации такой меры может служить опыт ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», которое в 2009 году приобрело круп-

ную ломозаготовительную компанию ЗАО «Профит» с годовым объемом заготовки около 2 млн. тонн. Это позволило ОАО «ММК» полностью отказаться от закупок лома черных металлов у сторонних поставщиков и гарантированно обеспечить себя этим видом сырья. Аналогичный подход реализован на ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», в то же время по состоянию на 2015 год он обеспечивал себя ломом только на 70%. Положительный опыт включения в структуру компании ломозаготовительных мощностей имеется у ОАО «Евраз Групп» в рамках американского подразделения компании, однако российские предприятия компании на сегодняшний день закупают весь потребляемый лом у сторонних заготовителей.

Следующей мерой, возможности применения которой целесообразно рассмотреть, является использование экспортных пошлин на необработанный металл и полуфабрикаты.

Как было отмечено во второй главе, применение экспортных пошлин в отношении продукции низкого передела является наиболее эффективной из возможных мер стимулирования отказа от экспорта продукции низкого передела в пользу ее переработки в продукты с высокой добавленной стоимостью для последующей реализации как на внутреннем, так и на экспортном рынках.

В настоящее время единственным видом металлургической продукции для которого в России применяются экспортные пошлины, и одновременно – единственным, для которого условиями присоединения к ВТО предусмотрены ограничения на экспортные пошлины, является лом черных и цветных металлов. В связи с этим целесообразно рассмотреть возможность введения таких пошлин на необработанный металл и полуфабрикаты из него с учетом экономической целесообразности и обязательств России, установленных условиями присоединения к ВТО.

Вопрос об экспортных пошлинах также рассматривался Рабочей группой по присоединению России в ВТО, при этом представленные позиции разделились. Так отдельные члены Рабочей группы предполагали, что экспортные пошлины могут рассматриваться как косвенное поддержание цен на соответствующие това-

ры и ущемляют интересы иностранных покупателей, в связи с чем их использование должно сокращаться и в конечном итоге быть прекращено (п. 629).

В то же время, такая позиция представляется необоснованной, поскольку правила ВТО не предполагают принципиального запрета мер экономической политики, обуславливающих более высокую конкурентоспособность национальных производителей. Более того, экспортные пошлины не могут рассматриваться как механизм прямого или косвенного субсидирования в соответствии с Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах (если бы это было не так, то соответствующие нормы были бы включены в это соглашение). В связи с этим ряд членов Рабочей группы отметил, что экспортные пошлины являются законным инструментом торговой политики, на чем настаивала и российская сторона (п. 630, 632).

По результатам дискуссии Рабочей группой были зафиксированы обязательства России по ограничению экспортных пошлин, указанных в перечне уступок и обязательств по товарам, а также по неприменению в отношении этих товаров иных мер, эквивалентных по своему экономическому механизму экспортным пошлинам. В то же время, Россия сохранила за собой право устанавливать экспортные пошлины на товары, не вошедшие в перечень уступок и обязательств, с учетом соблюдения режима наибольшего благоприятствования при их использовании (п. 638).

Перечнем уступок и обязательств, помимо рассмотренных в главе 2 ограничений на экспортные пошлины на лом металлов, предусмотрена отмена с 2017 года экспортных пошлин на полуфабрикаты меди, никеля, алюминия, цинка, олова, вольфрама, молибдена, титана, марганца. Таким образом, без пересмотра перечня уступок введение экспортных пошлин на эти продукты не представляется возможным. В то же время, стальные заготовки для перекатки – основной экспортируемый полуфабрикат черной металлургии – не попали в перечень, в связи с чем для данной продукции экспортные пошлины могут быть введены.

По мнению автора, в условиях наших жестких обязательств заслуживает тем не менее внимания вопрос о целесообразности введения экспортных пошлин для

полуфабрикатов всех металлов, поскольку это позволит, с одной стороны, полноценно отработать методику анализа, а с другой – сформировать обоснованные предложения на случай переговоров о внесении изменений в перечень обязательств России.

Для оценки возможности применения экспортных пошлин на полуфабрикаты и сырье в качестве стимулирующей меры для развития производства продукции высоких переделов можно предложить использовать три критерия.

Во-первых, рынок продукции высокого передела должен быть сопоставим по объему (либо превышать) рынок продукции низкого передела, в отношении которой рассматривается возможность введения экспортных пошлин. В силу технологических особенностей производства соотношение этих двух рынков существенно разнится для разных металлов. Так, для черных металлов доля продукции низкого передела (чугун, ферросплавы, кусковое железо, полуфабрикаты) в мировом экспорте в натуральных величинах составляет 16,6%, в то время как для алюминия доля продукции низкого передела в мировом экспорте составляет 53%, для меди – 61,2%, а для никеля – 85%.

Альтернативой этому условию может служить наличие на внутреннем рынке значительной доли импорта по ценам, сопоставимым с ценами российских производителей. В таком случае целью проводимой политики станет импортозамещение, а не улучшение структуры экспорта.

Во-вторых, на внутреннем рынке должны отсутствовать значительные объемы демпингового импорта продукции высокого передела либо ее импорта без демпинга, но по существенно более низким ценам со стороны стран и производителей, имеющих значительные конкурентные преимущества по издержкам. В противном случае экспорт полуфабрикатов становится вынужденной мерой для производителя в условиях невозможности эффективной конкуренции с импортом, а актуальным направлением государственной политики становятся уже не негативные стимулирующие меры в отношении экспортеров полуфабрикатов, а меры защиты внутреннего рынка и снижения издержек производителей.

В-третьих, необходимо отдельно оценивать уровень загрузки производственных мощностей по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью. В случае их высокой загрузки одновременно с введением экспортных пошлин на полуфабрикаты либо заблаговременно до него необходимо реализовывать меры экономической политики, направленные на поддержку инвестиций в расширение и модернизацию мощностей производителей.

Рассмотрим основные производимые в России металлы на основе этих условий (таблица 18):

Таблица 18 – Сравнительный анализ уровня загрузки производственных мощностей по выпуску готовой продукции к доле импорта на внутреннем рынке

Металл	Доля продукции низкого передела в мировом экспорте	Доля импорта на внутреннем рынке
Сталь	16,6%	Листовой прокат – 8,9% Сортовой прокат – 14,3% Прокат с покрытиями – 27,9%
Алюминий	53,0%	19,1%
Медь	61,2%	3,0%
Никель	85,0%	8,6%
Свинец	80,7%	9,0%
Цинк	90,1%	5,5%

Источник: Минпромторг России

Из приведенных данных видно, что первому критерию – достаточно высокой доле готовой продукции в мировой торговле и (или) достаточно высокой доле импорта на внутреннем рынке – отвечают только черная металлургия и алюминиевая отрасль. Для остальных цветных металлов технологические особенности их применения диктуют структуру международной торговли с очень высокой долей необработанного металла, а на российском рынке этих металлов и продукции из них доля импорта весьма незначительна.

Как было отмечено в главе 2, существенный рост объема импорта по более низким (в том числе – демпинговым) ценам по сравнению с российскими производителями наблюдался в 2010 – 2014 годах по сортовому прокату из Украины,

стальному прокату с полимерными покрытиями и алюминиевому прокату из Китая. В то же время, в 2015 году в условиях общего сокращения металлургического импорта и вызванного девальвацией рубля повышения конкурентоспособности российских производителей по ценам, поставки из Китая сократились по алюминиевому прокату на треть, а по стальному прокату с покрытиями – на четверть. В условиях политической нестабильности и глубокого экономического спада на Украине поставки сортового проката из этой страны на российский рынок упали на 60%.

Таким образом, вызванный негативными макроэкономическими факторами, в том числе – резким изменением курса валюты, спад импорта открывает для российских производителей «окно возможностей» для реализации импортозамещающих проектов. Однако, как было показано в рамках моделирования поведения вертикально интегрированной фирмы на внутреннем и мировом рынках, снижение курса национальной валюты само по себе не является достаточным фактором для стимулирования импортозамещения, поскольку одновременно повышает доходность экспорта сырья и полуфабрикатов низкого передела.

Таким образом, применение экспортных пошлин в отношении стальных полуфабрикатов и необработанного алюминия выглядит целесообразным, хотя как было указано выше, в отношении алюминия это не соответствовало бы условиям присоединения к ВТО.

В связи с этим в настоящий момент необходимо рассматривать, в первую очередь, возможность введения экспортных пошлин только на стальные полуфабрикаты (заготовки), а вопрос о пошлинах на экспорт необработанного алюминия учитывать в ходе возможных переговоров о пересмотре перечня уступок.

Для оценки величины экспортных пошлин на стальные полуфабрикаты, которые целесообразно ввести, можно ориентироваться на оценки доходности продаж полуфабрикатов и проката российскими производителями. Так, у крупнейшего экспортера полуфабрикатов – НЛМК (для которого, к слову, экспорт полуфабрикатов и производство готовой продукции за рубежом является официальной стра-

тегией), по итогам 2015 года себестоимость производства полуфабрикатов составляла 206 долларов США за тонну, а средняя выручка от их продажи – 370 долларов за тонну, что дает рентабельность продаж полуфабрикатов около 75% (причем продажи полуфабрикатов НЛМК в 2015 году выросли по сравнению с предыдущим годом на 24%). В свою очередь, для плоского проката рентабельность продаж составила 26%. Таким образом, для выравнивания рентабельности продаж полуфабрикатов и плоского проката экспортная пошлина на полуфабрикаты должна составлять примерно 30%.

Безусловно, одномоментное введение пошлины столь высокого размера приведет исключительно к негативным шоковым последствиям для отрасли, в связи с чем целесообразно предусмотреть ее постепенное повышение с длительным переходным периодом – например, ввести пошлину в размере 10%, вступающую в силу через год после ее объявления, с последующим ежегодным увеличением на 3%. Предсказуемый график изменения пошлины и длительный переходный период позволят предприятиям внести желаемые корректировки в свои стратегии и, в сочетании с поддержкой по другим направлениям, осуществить необходимые трансформации.

Однако в этом контексте, так же, как и в вопросе об экспортных пошлинах на лом металлов, возникает возможность использовать фактор нарушающей правила ВТО санкционной политики США, Канады и ЕС в отношении России, которая создает основания для временной приостановки выполнения обязательств России в рамках ВТО перед странами, применяющими санкции.

Учитывая, что на указанные страны приходится около 50% российского экспорта необработанного алюминия, введение специальных пошлин на его экспорт как одной из ответных мер («контрсанкций») на санкции является перспективным вариантом реализации этой необходимой для стимулирования развития отечественного алюминиевого сектора меры.

Этот подход целесообразно применить и в отношении экспорта стальных полуфабрикатов в страны, применившие санкции. Несмотря на то, что в структуре

российского экспорта стальных полуфабрикатов на долю США, Канады и ЕС приходится только около 25%, стимулирование российских металлургических компаний к отказу от схем по экспорту полуфабрикатов в ЕС и импорту произведенного из них проката в целом окажет положительное влияние на структуру внешней торговли металлургической продукцией и перспективы развития отрасли.

При этом необходимо отметить, что в условиях достаточно высокой загрузки производственных мощностей и высокого уровня их износа (43,1% в среднем по металлургии на 2014 год) применять такой инструмент необходимо одновременно и согласованно с мерами активной поддержки инвестиционных проектов и повышения эффективности и конкурентоспособности отрасли, возможные варианты которых будут рассмотрены далее.

Высокий уровень износа основных фондов и недостаточный объем инвестиций в их обновление являются на сегодняшний день одними из важнейших проблем российской промышленности, в полной мере характерными и для металлургической отрасли. К началу 2014 года средний уровень износа основных фондов в металлургии и производстве металлических изделий составил 43,1%, а доля полностью изношенных фондов – 13,2%.

Проблема устаревания производственного оборудования усугубляется неэффективной отраслевой структурой инвестиций в основной капитал российской промышленности, не отвечающей задачам модернизации, диверсификации и развития производства. Если в 2000-2008 годах доля добычи полезных ископаемых в капиталовложениях промышленного сектора России несколько снизилась с 52% до 47%, то после кризисных явлений 2008 года произошел резкий обратный отток инвестиций в добывающий сектор с увеличением его доли в капиталовложениях промышленности до рекордных 54%, а в сумме с нефтепереработкой – до 59,7% по итогам 2015 года. Для сравнения отметим, что в 1985 году на добычу полезных ископаемых приходилось только 28,4% капиталовложений в промышленность СССР.



В отраслях обрабатывающей промышленности процессы носили преимущественно обратный характер. Так доля металлургии в общем объеме инвестиций в основной капитал промышленности в 2000-2008 годах увеличилась с 8,9% до 11,6%, однако к 2015 году упала до 5,7% – то есть более чем в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2000 года.

Значительное снижение курса рубля в 2014 – 2015 годах может существенно затруднить инвестиционные проекты в металлургии из-за недостаточных объемов производства металлургического оборудования в России и необходимости его импортировать, в первую очередь – из Германии, Италии и Китая, при этом доля импортного металлургического оборудования составляет по данным Минпромторга России до 80%. Причиной подобной ситуации стало многократное сокращение объемов производства металлургического оборудования в России. Так по сравнению с уровнем 1985 года к 2014 году производство сталеплавильного оборудования и литейных машин сократилось в 3 раза, кузнечно-прессовых машин – в 24 раза, а прокатного оборудования – в 84 раза.

Безусловно, утверждение о том, что основной причиной недостатка инвестиций в развитие производства является недостаток собственных средств, справедливо не для всех металлургических компаний. Так, для ряда крупнейших из них (ПАО «Северсталь», ПАО «ОК Русал», ПАО «НЛМК» и некоторые другие) объем выплачиваемых дивидендов исчисляется сотнями миллионов долларов США, что однозначно указывает на наличие свободных финансовых ресурсов, которые могли бы быть использованы для инвестирования в модернизацию производства при наличии соответствующих мер государственной политики, сдерживающих вывод капитала из предприятий в виде относительно высоких дивидендов.

В то же время, учитывая общий невысокий уровень рентабельности, сложившийся в среднем по отрасли (рентабельность продаж около 10%, рентабельность активов около 3%), для стимулирования реализации инвестиционных проектов на металлургических предприятиях, не обладающих значительными финансовыми ресурсами, будет играть их государственная поддержка.

В рамках правовой системы ВТО вопросы предоставления субсидий производителям регламентируются Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures). Соглашение запрещает только один вид субсидий – те, получение которых влияет на экспортные показатели либо на использование в производстве отечественной продукции, поскольку такие положения не соответствуют условию национального режима (national treatment). Иные субсидии подразделяются на создающие основания для применения компенсационных мер (actionable) и не создающие таких оснований (non-actionable).

Для отраслей, в которых экспорт не играет существенной роли, без особых рисков могут использоваться любые субсидии за исключением запрещенных – гипотетическое введение торговыми партнерами компенсационных мер в отношении продукции, которая и так мало экспортируется, не способно оказать значимого влияния на положение производителей.

Однако металлургия относится к отраслям, активно вовлеченным в мировую торговлю с высокой конкуренцией по ряду важнейших товарных групп между основными экспортёрами, в число которых входит и Россия. Поэтому возможность введения компенсационных мер в отношении российской металлопродукции является недопустимым риском как для текущего положения дел в отрасли, так и для перспектив улучшения ее положения на мировом рынке и диверсификации экспорта в пользу более высокотехнологичных продуктов. Это соображение ограничивает спектр возможных для применения субсидий только теми, которые не создают оснований для компенсационных мер.

В первую очередь, к таким субсидиям относятся те, которые не носят специфического характера в соответствии со статьей 2 Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах, то есть те, которые предоставляются на основе объективных критериев, доступны для любого предприятия, удовлетворяющего таким критериям и не предоставляются исключительно ограниченному кругу конкретных получателей. Примером таких неспецифических субсидий могут считаться при-

меняемые в российской практике поддержки отдельных отраслей промышленности субсидии на возмещение части процентных платежей по кредитам на инвестиционные цели. Именно такой подход в настоящее время рассматривается правительством России в качестве основной меры поддержки металлургических предприятий, в связи с чем было предложено распространить на них действие механизма субсидирования процентных ставок по кредитам, предусмотренный для ряда других отраслей постановлениями правительства России от 2015 года № 214 и № 892.

Однако у подобных механизмов неспецифического предоставления субсидий есть черты, снижающие их эффективность. Например, затрудненным оказывается приоритизация инвестиционных проектов и отбор для субсидирования наиболее приоритетных на основании стратегического планирования развития отрасли или размещения производственных мощностей, а не универсальных общеэкономических критериев. Более того, получивший широкое распространение в российской практике инструмент субсидирования процентных ставок не может считаться эффективным в масштабе экономики в целом, поскольку способствует поддержанию относительно высокого уровня ставок и перераспределению доходов в пользу банковского сектора.

В связи с этим представляются особенно интересными предоставляемые Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах возможности применения специфических адресных субсидий без возникновения у других членов ВТО права на применение компенсационных мер.

В соответствии с пунктом 8(с) указанного соглашения, не вызывающими права на применение компенсационных мер являются субсидии, направленные на адаптацию производственных мощностей к новым экологическим стандартам в том числе в части приобретения нового оборудования и перехода на новые производственные процессы, в размере до 20% объема инвестиций, необходимых для их внедрения.

Применительно к российской металлургии этот механизм представляется пер-

спективным по двум обстоятельствам. Во-первых, отмеченный выше значительный возраст, высокий уровень физического и морального износа большой доли оборудования российских металлургических предприятий означает его более низкую по сравнению с современными аналогами энергетическую эффективность и экологические характеристики. Во-вторых, в случае ряда отраслей промышленности, в том числе и металлургии, более современные технологические процессы, как правило, не только являются более «чистыми», и энергоэффективными, но и способствуют снижению издержек производства, повышению качества продукции и освоению новых ее видов.

Таким образом, перспективным с точки зрения реализации поддержки модернизации российской металлургии могла бы стать разработка государственными органами совместно с металлургическими предприятиями таких экологических стандартов, адаптация к которым одновременно означала бы и модернизацию производства. При этом программа внедрения таких стандартов должна быть согласована с программами развития как отрасли в целом, так и конкретных предприятий с последующим целевым субсидированием приобретения современного промышленного оборудования в рамках таких программ.

Реализация описанного механизма безусловно потребует выхода взаимодействия государственных органов и промышленных предприятий на новый уровень, предполагающий прямые и активные контакты при разработке программных документов, а также взаимный учет сторонами процесса интересов друг друга. Основным препятствием для его реализации могут служить как отсутствие практики подобной работы, так и возможная низкая заинтересованность новых собственников приватизированных предприятий в активной модернизации и развитии производства высоких переделов в условиях повышения доходности экспорта полуфабрикатов за счет снижения курса рубля.

Отдельным направлением поддержки металлургической промышленности как энергоемкой отрасли должны стать меры, направленные на снижение издержек и реализация конкурентных преимуществ в энергетической сфере.

На протяжении длительного времени одним из основных конкурентных преимуществ российской металлургии являлись относительно более низкие по сравнению с мировыми цены на энергоресурсы, в первую очередь – электроэнергию и природный газ. Однако с середины 2000-х годов оно стало быстро сокращаться в результате роста энергетических тарифов. По данным института энергетических исследований РАН, за период с 2000 по 2011 год цены на электроэнергию и природный газ для промышленных потребителей возросли приблизительно в 6 раз. В результате уже с 2011 года российская промышленность практически утратила конкурентные преимущества перед производителями из ЕС, США и Китая в области энергетических издержек. Металлургия как энергоемкая отрасль оказалась одной из наиболее сильно пострадавших от этого процесса: к 2011 году доля затрат на электроэнергию в структуре промежуточного потребления российской металлургии приблизительно в 2 раза превысила аналогичный показатель для стран ЕС и в 4 раза – для США, а доля затрат на природный газ превысила уровень США и ЕС на 15-20%.

При этом аргумент о росте тарифов как факторе стимулирования энергосбережения представляется несостоятельным в российских условиях. Для внедрения энергосберегающих технологий необходимы масштабные инвестиции, а для их осуществления российской обрабатывающей промышленности не хватает ни собственных резервов (в связи с низкой рентабельностью), ни доступных заемных средств (ставки по которым превышают среднюю рентабельность большинства отраслей).

В то же время, необходимо отметить, что в российской электроэнергетике имеются существенные резервы для снижения себестоимости и повышения рентабельности, которые при соответствующей государственной политике могли бы быть использованы и транслированы в снижение тарифов. Так, мощное давление на издержки генерации оказывает рост цен на природный газ, расходы на который составляют до 70% в себестоимости наиболее распространенной в России тепловой генерации. Так, только за период 2012-2015 годов цены на природный газ для

российских потребителей увеличились на 22,8%, в то время как основной поставщик – ОАО «Газпром» - демонстрирует рентабельность продаж (по EBITDA) в 2015 году на уровне 15%, что в 1,7 раза выше средней по российской обрабатывающей промышленности, а до падения мировых цен на углеводороды в 2014-2015 годах этот показатель достигал 28%.

При этом государственная политика в данной сфере носит крайне непоследовательный характер: по данным ОАО «Газпром», повышение НДС на природный газ в 2012 году привело к изъятию 90% дополнительных доходов от роста тарифов, в результате чего не достигается даже единственная оправданная цель такого роста – реализация инвестиционных программ по развитию добывающих мощностей и газотранспортной системы.

При этом утвержденная правительством России Энергетическая стратегия России до 2030 г. в качестве одной из основных целей ставит выход на равнодоходность внутренних и экспортных поставок газа, хотя возможность такого развития событий категорически отрицалась в ходе переговоров по присоединению России к ВТО и по их итогам. Так, руководитель российской делегации на переговорах по присоединению к ВТО М.Ю. Медведков неоднократно, в том числе на заседании Конституционного Суда 3 июля 2012 года, заявлял, что России удалось добиться исключения обязательств по равнодоходности тарифов на газ, на которой настаивали отдельные члены Рабочей группы по присоединению к ВТО, и никаких обязательств в данной сфере Россия на себя не приняла.

В то же время, на момент завершения переговоров о присоединении России к ВТО было издано постановление Правительства Российской Федерации от 28 мая 2007 г. № 333, установившее в качестве цели развития тарифной политики в газовой сфере переход к равнодоходности внутренних и экспортных поставок. Данный факт был отмечен Рабочей группой, члены которой приветствовали такие намерения и призвали продвигаться к их реализации как можно скорее (п. 129-131 Доклада Рабочей группы). Таким образом, можно предположить, что требования отдельных членов Рабочей группы по установлению обязательств в области рав-

нодоходности внутренних и экспортных поставок газа были сняты по единственной причине – они получили подтверждение, что правительство России самостоятельно поставило такую цель и проводило соответствующую политику вне рамок переговоров по присоединению к ВТО.

Негативные последствия имела и ликвидация вертикальной интеграции в электроэнергетике с разделением генерации, передачи и распределения энергии в рамках реформы РАО «ЕЭС России». В результате нее очень большой объем требуемых инвестиций оказался сосредоточен в сфере магистральной транспортировки энергии, выделенной в независимые от генерации организации (ФСК ЕЭС и «Россети»). Не имея ни возможности использовать резервы рентабельности ниже по технологической цепочке (в секторах генерации и добычи топлива), ни доступа к дешевым долгосрочным займам, они обратились к единственному возможному пути обеспечения финансирования капитальных расходов – росту тарифов. Аналогично, в связи с поставленной целью по привлечению в отрасль частных инвестиций, задачи увеличения денежных потоков и повышения привлекательности для частного капитала стали важнее сдерживания тарифов для потребителей. Результатом курса на увеличение финансового результата, в том числе внедрения RAB-регулирования, стало то, что доля тарифной составляющей и платы за присоединение в источниках инвестиционных средств электросетей составила до 70%.

Представляется очевидным, что для развития национальной обрабатывающей промышленности в целом, и в особенности – крупных энергоемких производств, таких как металлургия, требуется коренное изменение подхода к управлению энергетикой, направленное на модернизацию отрасли и снижение тарифов для потребителей. На практике это могло бы означать возврат к управлению ТЭК как единым целым с мобилизацией внутренних резервов рентабельности и перераспределением инвестиционных ресурсов между всеми участками производственной цепочки – от добычи газа до распределения электроэнергии потребителям – в соответствии со стратегическими задачами государства и при его финансовой

поддержке.

Подобный подход не противоречит обязательствам России, принятым при присоединении к ВТО, поскольку единственным условием, отмеченным в Докладе Рабочей группы, является установление таких тарифов на природный газ для коммерческих потребителей, которые будут обеспечивать покрытие издержек его добычи и доставки до потребителя, а также получение поставщиком прибыли без каких-либо требований по достигаемой рентабельности. Какие-либо Обязательства России в сфере регулирования тарифов на жидкие углеводороды и электроэнергию в Докладе Рабочей группы не упомянуты вовсе. При этом российские представители в ходе переговоров последовательно отстаивали позицию о том, что более низкие по сравнению со среднемировыми цены на энергоносители не могут считаться субсидией для отечественных производителей (п. 118, 119, 123, 696 Доклада Рабочей группы). Таким образом, препятствия для практической реализации предлагаемых мер отсутствуют как в соглашениях ВТО, так и в обязательствах России при присоединении к организации.

В сложившейся ситуации в выигрыше оказались металлургические предприятия, которые в силу исторических причин получили собственные энергетические мощности. Так, к примеру, ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» благодаря собственной генерации обеспечил в 2015 году 73% своей потребности в электроэнергии.

Другим примером может служить ОАО «Объединенная компания «РУСАЛ», входящая в единый холдинг «EN+» с ОАО «Евросибэнерго», владеющей крупными генерирующими мощностями Братской, Иркутской, Красноярской и Усть-Илимской ГЭС. В настоящее время ОАО «ОК «РУСАЛ» успешно реализовало совместный с ОАО «Русгидро» проект по строительству Богучанской ГЭС для энергоснабжения строящегося Богучанского алюминиевого завода.

Однако подобные случаи успешного сохранения заложенных в СССР межотраслевых связей крупных металлургических производств и поставщиков электроэнергии являются, скорее, исключительными, в связи с чем вопросы государст-



венной политики в сфере управления энергетическим сектором являются крайне актуальными для подавляющего большинства предприятий в энергоемких отраслях народного хозяйства.

Альтернативой обособленным генерирующим мощностям может служить частичное самообеспечение электроэнергией за счет утилизации доменного газа. Примером успешной реализации такого подхода может служить ЗАО «НЛМК», обеспечившее 44% потребности головного предприятия в г. Липецке в электроэнергии за счет утилизации доменного газа.

Задача государственной поддержки развития металлургии в условиях членства в ВТО требует комплексного решения, сочетающего как меры, непосредственно связанные с использованием инструментов ВТО (оспаривание дискриминационных ограничений, применение собственных антидемпинговых мер) или минимизацией специфических рисков, обусловленных российскими условиями присоединения (в части экспорта металлолома), так и меры государственной экономической политики, направленные на поддержку модернизации предприятий и повышение их конкурентоспособности за счет естественных преимуществ российской экономики.

Есть весомые основания полагать, что реализация в ближайшей перспективе согласованного набора перечисленных ниже мероприятий позволит в среднесрочной перспективе успешно решить задачи по трансформации позиции российской металлургии на мировом и национальном рынках, существенно повысить долю продукции с высокой добавленной стоимостью в экспорте и заместить импорт такой продукции на российском рынке:

- 1) введение лицензирования заготовки лома черных и цветных металлов и квотирования объемов ломозаготовки с преимущественным распределением квот предприятиям, производящим вторичный металл;
- 2) рассмотрение возможности ограничения числа пунктов пропуска металлолома через границу, аргументируемого ужесточением требований к таможенному контролю вывозимого лома;

- 3) стимулирование реализации проектов собственной генерации за счет утилизации вторичных топливных газов на предприятиях черной металлургии;
- 4) введение экспортных пошлин на стальные полуфабрикаты (заготовки для перекатки);
- 5) рассмотрение вопроса о возможности инициирования переговоров по частичному пересмотру российских обязательств в части отмены экспортных пошлин на необработанный алюминий;
- 6) целевое субсидирование инвестиционных проектов в обновление и модернизацию основных фондов металлургических предприятий, не имеющих значительных финансовых ресурсов, в рамках механизмов, не создающих основания для компенсационных мер по Соглашению ВТО о субсидиях и компенсационных мерах;
- 7) разработка и реализация мер государственной политики по стимулированию инвестирования прибыли промышленных предприятий в развитие производства за счет сокращения ее распределения в форме больших по совокупному объему дивидендных выплат;
- 8) реформирование электроэнергетики и ТЭК, а также государственного тарифного регулирования для восстановления утраченного конкурентного преимущества российских производителей по стоимости энергоресурсов; В то же время, такой комплекс мер потребует, с одной стороны, отсутствующего на сегодняшний день высокого уровня взаимодействия государственных органов и производителей, который позволил бы интегрировать государственные и корпоративные стратегии развития, а с другой – изменения подхода к роли государства в экономике в пользу ее усиления и проведения более активной промышленной политики и ограничения интересов частных собственников предприятий в пользу достижения целей стратегического развития отрасли.

Отдельного упоминания заслуживает вопрос о возможности реализации защитных мер как ответа на торгово-экономические санкции, введенные США, Канадой, ЕС и некоторыми другими государствами в отношении России без реше-

ния Совета безопасности ООН. С одной стороны, поскольку такие санкции являются грубым нарушением правил ВТО, Россия имеет основания для приостановления исполнения своих обязательств в рамках ВТО перед странами, применившими санкции, до их отмены.

**Выводы по главе 3.** В целом по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что условия присоединения к ВТО в части металлургической продукции не могут считаться оптимальными, поскольку в них не была учтена высокая важность экспортных пошлин на продукцию низкого передела как фактора стимулирования повышения глубины переработки сырья, и на их применение были наложены большие ограничения.

Тем не менее, реализация комплекса согласованных мер экономической политики должна позволить минимизировать выявленные риски, поддержать и стимулировать модернизацию металлургической отрасли России в условиях членства в ВТО.

Комплекс мер потребует, с одной стороны, отсутствующего на сегодняшний день высокого уровня взаимодействия государственных органов и производителей, который позволил бы интегрировать государственные и корпоративные стратегии развития, а с другой – изменения подхода к роли государства в экономике с переходом к активной промышленной политике, включающей отмеченные выше меры прямой и косвенной поддержки модернизации и развития промышленного сектора.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования намеченные цели достигнуты и поставленные задачи решены. На основе фактических условий присоединения России к ВТО с детализацией до отдельных товарных позиций получены количественные оценки экспортной конкурентоспособности российской металлургической продукции и степени воздействия изменения импортных пошлин до конечного связанного уровня на объемы ее импорта. Построена специальная математическая модель поведения фирмы, позволившая обосновать сравнительную эффективность различных инструментов торговой и экономической политики для стимулирования импортозамещения и совершенствования структуры экспорта в металлургии и выявить характерные особенности их воздействия на производство и рынки. Благодаря полученным результатам представлен набор практических мер, способных минимизировать риски присоединения к ВТО для российской металлургии и стимулировать ее модернизацию и развитие в новых условиях.

В ходе исследования удалось в полной мере проверить выдвинутые в его начале гипотезы.

Гипотеза о наличии высоких рисков для российской металлургии, обусловленных связыванием импортных и экспортных пошлин на металлургическую продукцию, сырье и полуфабрикаты подтвердилась частично в части экспортных пошлин на лом металлов.

Введенные в 1999 году экспортные пошлины на лом черных металлов на уровне 15% и на лом цветных металлов на заградительном уровне от 30% до 50% обеспечили стабилизацию экспорта лома черных металлов и полное прекращение экспорта лома цветных металлов, что создало базу для существенного роста вторичной металлургии в последующие годы. В производстве четырех металлов – свинца, стали, меди и алюминия – вторичная переработка является ключевым элементом существующей структуры отрасли, стратегических планов ее развития или того и другого одновременно. Многократное снижение экспортных пошлин на металлолом к концу переходного периода (до 2018 года) в условиях произо-

шедшего в 2014-2015 годах снижения курса рубля, повысившего доходность экспортных операций, создает реальные риски возврата к массовому экспорту лома и сокращению ресурсной базы российской металлургии.

Однако в части рисков, связанных со снижением и связыванием импортных пошлин на металлургическую продукцию гипотеза не подтвердилась. По результатам проведенного расчета оценочных величин эластичности импорта по пошлине и последующего моделирования воздействия присоединения к ВТО на его объемы из 19 основных импортируемых товарных групп металлургической продукции только для двух товарных позиций труб большого диаметра был выявлен потенциал увеличения импорта более чем на 10%. В то же время, было обнаружено, что для 6 основных товарных групп продукции с высокой добавленной стоимостью динамика импорта определяется, в первую очередь, дефицитом соответствующей продукции отечественных производителей, что обуславливает особую важность импортозамещения.

Гипотеза о том, что ограничения, накладываемые соглашениями ВТО и обязательствами России при присоединении к организации, создадут препятствия для реализации мер торговой и экономической политики, направленных на стимулирование импортозамещения в металлургии, в целом подтвердилась.

Для проверки этой гипотезы была построена модель поведения вертикально-интегрированной компании на четырех взаимосвязанных рынках: внутреннем рынке полуфабрикатов, внутреннем рынке готовой продукции, мировом рынке полуфабрикатов и мировом рынке готовой продукции. С использованием модели был проведен сравнительный анализ наиболее распространенных инструментов торговой и экономической политики, таких как импортные и экспортные пошлины и эквивалентные им меры, меры, воздействующие на себестоимость производства и ставку процента, динамика курса национальной валюты. Наиболее перспективным инструментом стимулирования как импортозамещения, так и совершенствования структуры экспорта в пользу увеличения доли товаров с высокой добавленной стоимостью были признаны экспортные пошлины на полуфабрика-

ты с низкой добавленной стоимостью. В то же время, именно металлургическое сырье и полуфабрикаты стали основным объектом ограничений в сфере применения экспортных пошлин, предусмотренных условиями присоединения России к ВТО. По истечении переходного периода экспортные пошлины на них должны быть ограничены на минимальном уровне (до 5%) или полностью отменены.

Неопределенность вносит также и позиция ЕС в части так называемых «энергокорректировок», которые продолжают применяться даже в условиях фактической утраты российскими металлургическими предприятиями существенных конкурентных преимуществ по стоимости электроэнергии и природного газа из-за многократного роста цен на них за последние 10 лет. Снижение себестоимости производства за счет пересмотра государственной политики в области управления энергетическим сектором является важным фактором повышения конкурентоспособности российской металлургии и перераспределения в ее пользу ресурсов для модернизации, однако практическая реализация такого курса может привести к расширению применения «энергокорректировок». Окончательное решение данный вопрос получит только после вынесения Органом по разрешению споров решения по российскому иску в адрес ЕС о дискриминационном характере «энергокорректировок» при проведении антидемпинговых расследований.

Гипотеза о возможности разработки комплекса мер торговой и экономической политики, направленных на компенсацию вышеуказанных рисков и ограничений, также подтвердилась. Проведенный анализ показал, что в рамках принятых Россией обязательств возможна реализация мер административного характера, затрудняющих экспорт лома металлов (лицензирование экспорта, ограничение числа таможенных пунктов пропуска металлолома), а также ограничения на его экспорт в страны, проводящие санкционную политику в отношении России. При этом перспективными являются и альтернативные меры, не связанные с непосредственным воздействием на торговые отношения, в том числе лицензирование деятельности по ломозаготовке и квотирование объемов заготовки лома с преимущественным распределением квот организациям, обслуживающим внутрен-

ний рынок.

Применение экспортных пошлин в отношении необработанного металла и полуфабрикатов, с учетом рассмотренных дополнительных критериев его целесообразности и обоснованности, было признано перспективным для черной металлургии и алюминиевой промышленности. В то же время, обязательства России предусматривают обнуление экспортных пошлин на необработанный алюминий, в связи с чем использование данного инструмента возможно только в отношении стальных заготовок (полуфабрикатов) для перекачки. Поскольку такие заготовки являются основным экспортным товаром черной металлургии России, применение экспортных пошлин в сочетании с дополнительными мерами поддержки инвестиционных проектов в отрасли может оказать существенное стимулирующее воздействие на модернизацию черной металлургии и улучшение структуры ее экспорта. В свою очередь, в отношении экспорта необработанного алюминия можно рассмотреть возможность введения пошлин на его поставки в отдельные страны, которые ввели торгово-экономические санкции против России, тем самым нарушив принципы ВТО.

В целях безопасного с точки зрения риска применения компенсационных мер субсидирования технологической модернизации металлургической отрасли и содействия в решении проблемы высокого уровня износа основных фондов можно воспользоваться положениями Соглашения о субсидиях и компенсационных мерах, предусматривающих исключение из оснований для применения таких мер субсидий на адаптацию к новым экологическим стандартам.

Наконец, важным направлением поддержки металлургии как энергоемкой отрасли может послужить изменение государственной политики в сфере управления электроэнергетикой с отказом от перехода к равнодоходности экспортных и внутренних поставок природного газа и восстановлением полноценного контроля за электроэнергетикой. Это позволит трансформировать естественное конкурентное преимущество России в обеспеченности энергоресурсами в фактор глобальной конкурентоспособности российских производителей по издержкам.

На уровне предприятий наиболее перспективными направлениями для компенсации возникающих рисков является укрепление вертикальной интеграции с включением в состав металлургических компаний дочерних структур по заготовке лома для перехода на полное самообеспечение этим видом сырья, а также внедрение технологий утилизации вторичных топливных газов на собственных генерирующих мощностях.

Помимо практических результатов, в ходе исследования был получен ряд важных теоретических результатов.

На основе имеющихся теоретических подходов предложена новая двухуровневая методика применения индекса выявленной конкурентоспособности, существенно повышающая обоснованность и практическую значимость результатов его применения для анализа структуры торговых отношений.

Апробирована методика оценки эластичности импорта по пошлине с использованием резких изменений курса валюты в качестве экономического аналога изменения пошлины. Получены объяснимые результаты, подтверждающиеся качественным анализом ситуации на рынке, что позволяет рекомендовать методику к применению.

Предложена новая математическая модель поведения вертикально интегрированного предприятия на взаимосвязанных внутреннем и мировом рынках полуфабрикатов и готовой продукции, позволившая выявить практически значимые особенности воздействия на них ряда факторов.

На основе предложенной модели обоснована недостаточная эффективность и высокие риски использования импортных пошлин в качестве инструмента стимулирования импортозамещения, что становится дополнительным доводом в пользу курса на либерализацию внешней торговли. Выявлены характеристики особой ситуации в отрасли, при которой импортные пошлины принципиально не способны стимулировать импортозамещение, сколь бы велики они ни были.

На основе модели показано неоднозначное воздействие девальвации национальной валюты на структуру внешней торговли. Показано, что в отсутствие



внешнего регулирующего воздействия (государственного вмешательства) такая девальвация может служить закреплению системы внешней торговли, связанной с экспортом продукции низкого передела и импортом продукции высокого передела.

Представленная в исследовании логика и структура анализа воздействия системного изменения торгово-политического режима на отрасль может быть использована в дальнейшем при анализе как влияния присоединения России к ВТО на другие отрасли, так и возможных последствий участия в иных торговых соглашениях и интеграционных объединениях.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Афонцев, С.А. Присоединение к ВТО: экономико-политические перспективы: статья / С. А. Афонцев // Pro et Contra. – 2002. – № 2. – С. 7 – 27.
2. Афонцев, С.А. Либерализация торговли и торговый баланс: статья / С.А. Афонцев // Вопросы экономики. – 2005. – № 7. – С. 19 – 36.
3. Вышегородский, Д. Потенциальные источники вторичного алюминия в России/ Д. Вышегородский // Уральский рынок металлов. – 2005. – №10. – С. 58 – 63.
4. Гришаев, С.И. Соотношение вторичного и рудного сырья в производстве цветных металлов в России / С.И. Гришаев, И.М. Петров // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2008. – № 5. – С. 17 – 22.
5. Давыдов, А. Российский «триатлон» в ВТО / А. Давыдов, Г. Петров // Международная экономика. – 2012. – №10. – С. 42 – 50.
6. Дюмулен, И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование: учебник / И.И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2015. – 520 с.
7. Загашвили, В.С. Возможные последствия присоединения России к ВТО/ В.С. Загашвили // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 5. – С. 10 – 16.
8. Захаров, А.Н. Использование инструментов государственной промышленной политики в целях повышения эффективности участия России в ВТО / А.Н. Захаров, Л.Р. Смирнова, С.Е. Аыков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - № 3. – С. 26 – 31.
9. Иванов, И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике/ И.Д. Иванов – М.: Общество сохранения литературного наследия, 2011. – 352 с.
10. Каргин, Е.С. Воздействие вступления в ВТО на промышленность России по критическим товарным позициям / Е.С. Каргин // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – С. 81 – 84.
11. Каргин, Е.С. Конкурентоспособность российской экономики в контексте вступления в ВТО/ Е.С. Каргин // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2. – С. 23 – 37.

12. Каргин, Е.С. Оценка воздействия присоединения России к ВТО на динамику импорта металлургической продукции/ Е.С. Каргин // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 4. – С. 101 – 105.
13. Каргин, Е.С. Потенциал расширения экспорта российской металлургии в условиях членства в ВТО/ Е.С. Каргин // Первые шаги в науку третьего тысячелетия: материалы XI всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ. – 2015. – С. 708 – 717.
14. Макаров, А.А. Влияние роста цен на газ и электроэнергию на развитие экономики России/ А.А. Макаров, Т.А. Митрова. – М: ИНЭИ РАН, 2013. – 35 с.
15. Медведков, М.М. Итоги переговоров обнадеживают/ М.М. Медведков // Международная экономика. - 2012. – № 9. – С. 7 – 11.
16. Некипелов, А.Д. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО/ А.Д. Некипелов [и др.]. – М.: РАН, 2002. – 125 с.
17. Овчарова, Л.Н. Вступление России в ВТО: мнимые и реальные социальные последствия/ Л.Н. Овчарова [и др.]. – М.: Научные проекты НИСП, 2003. – 158 с.
18. Оболенский, В.П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы/ В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 2. – С.18 – 36.
19. Оболенский, В.П. Россия в Таможенном союзе и ВТО: новое в торговой политике/ В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 22 – 30.
20. Оболенский, В.П. Присоединение к ВТО: катастрофические прогнозы не оправдываются/ В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 1. – С. 5 – 9.
21. Оболенский, В.П. Россия и ВТО: первые итоги / В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 9. – С. 3 – 11.
22. Портанский, А.П. Россия становится полноправным участником мировой торговли/ А.П. Портанский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 4. – С. 51 – 66.

23. Портанский, А.П. Россия – ВТО: время подводить итоги еще не пришло/ А.П. Портанский // Деньги и кредит. – 2013. – №8. – С. 5 – 10.
24. Портанский, А.П. Россия и ГАТТ/ВТО: от послевоенного разрыва к стратегии участия в XXI веке/ А.П. Портанский. – Саарбрюккен, Германия: Lambert Academic Publishing GmbH. – 2011. – 160 с.
25. Примаков, Е.М. Вызов государству/ Е.М. Примаков // Таможенное регулирование. – 2013. – № 1. – С. 38 – 40.
26. Райнерт, Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными/ Э. Райнерт., пер. с англ. Н. Автономовой – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. – 2011. – 384 с.
27. Сутырин, С.Ф. Членство в ВТО: новый этап участия России в международной торговой системе./ Сутырин С.Ф. [и др.]; под общ. ред. Сутырина С.Ф. и Трофименко О.Ю. – М: Проспект, 2014. – 160 с.
28. Тарр, Д. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ/ Д. Тарр [и др.]; под общ. ред. Д. Тарра. – М.: Издательство «Весь Мир». – 2006. – 588 с.
29. Шашурин, Ю.С. Из лома возродится банка/ Ю.С. Шашурин, С.М. Гришаев // Металлоснабжение и сбыт. – 2002. – № 2. – С. 98 – 102.