

Содержание

Введение……………………………………………………………………………......3

1. Россия на мировом рынке металлургической продукции………………...…7
   1. Структура, динамика и основные тенденции российского экспорта металлургической продукции…………………………………….…….…...7
   2. Государственные программы поддержки и развития металлургического комплекса……………………………………………………………..……..17
   3. Сильные и слабые стороны отрасли, оказывающие влияние на экспорт………………………………………………………………………28
2. Ограничительные меры, применяемые зарубежными странами в отношении российской металлургической продукции. ………………………………….38
   1. Обзор мер ограничения доступа металлургических товаров на национальные рынки стран-членов ВТО……...……………………….….38
   2. Особые пошлины……………………………...………………..…………..42
   3. Количественные ограничения и разрешительный порядок импорта………………………………………………………………....…...50
   4. Технические барьеры…………………………………………………........58
   5. Прочие меры, сдерживающие экспорт  российской металлопродукции…………………………………………….……………64
3. Воздействие присоединения к ВТО на металлургический экспорт……..... 74

Заключение…………………………….…………………………….…………….….88

Список литературы…………………………….………………………………….….95

Приложения…………………………….…………………………….………….....…99

**Введение**

Выпускная квалификационная работа посвящена оценке влияния присоединения России к ВТО на экспорт продукции металлургической отрасли.

Для подтверждения актуальности ее темы необходимо привести несколько фактов. Средний вклад отрасли в ВВП последних лет оценивается в 5%, в промышленное производство – 18%, в объемы российского экспорта – в 14%[[1]](#footnote-1). Отрасль обеспечивает занятость около 1,15 миллиона человек (по состоянию на 2007 г.)[[2]](#footnote-2). Ее предприятия часто имеют статус градообразующих. Выпускаемая продукция является важнейшим конструкционным материалом, без которого невозможно производство в многочисленных отраслях-потребителях и развитие экономики страны. Исходя из вышеперечисленных фактов, можно сделать вывод, что значимость металлургии с экономической и социальной точек зрения чрезвычайно велика. В то же время объемы производства и сортамент выпускаемой продукции очень сильно зависят от емкости рынка сбыта. Ограниченная емкость внутреннего рынка сделала Россию нетто-экспортером и одним из основных мировых поставщиков продукции из черных и ряда цветных металлов, а отечественную металлургию в определенной степени экспортозависимой (на экспорт идет около 40% продукции, произведенной черной металлургией, и 69% - цветной[[3]](#footnote-3)). Поэтому тема данной работы является актуальной, так как вступление в ВТО, оказывая влияние на условия доступа российской металлопродукции на внешние рынки и инвестиционную привлекательность отрасли, воздействует на объемы производства и экспорта металлургической продукции, что в конечно счете окажет влияние на экономику России в целом.

Для определения степени изученности темы следует разделить ее на две части: изучение инструментария торговой политики и оценка эффекта вступления в ВТО на металлургический экспорт. Степень изученности первой части очень высока: следует отметить книги, статьи и диссертации А.В. Данильцева, И.И. Дюмулена, З.Б. Кубаловой, М.Ю. Медведкова, В.Ф. Салийчука, А.Н. Спартака, А.С. Смбатян, М.П. Трунк-Федоровой и др.

Степень изученности второй части неоднозначна. Большая часть исследований по этой теме было проведено в 2004-2007 гг. и из-за кризиса, существенно изменившего исходную ситуацию, их результаты не имеют практической ценности. В 2008-2009 гг. исследования, посвященные экспорту металлургической продукции, носили обзорный характер и заключались в оценке влияния износа мощностей или инвестиций на объемы экспорта. Интерес к теме эффектов присоединения начал появляться вновь после 2011 года, когда было объявлено об окончании переговорного процесса. Среди современных исследований следует отметить статьи Всемирного Банка, аналитику периодических изданий, посвященных черной и цветной металлургии, международных и российских отраслевых объединений, консалтинговых компаний Ernst&Young и PriceWaterhouseCoopers и ряда самостоятельных исследователей: Н. Ю. Белостоцкой, С.В. Кривощекова, В.С. Лисина, И.В. Рябова, О.В. Савельева, В.А. Поляковой и др. Недостатком большинства статей по данной тематике заключается в сосредоточенности исследователей на прогнозировании объемов экспорта и игнорирование возможных изменений его структуры.

Объектом данного исследования является российский экспорт металлургической продукции, а предметом – потенциальный эффект присоединения России к ВТО на экспорт металлургической продукции.

Цель данного исследования состоит в том, чтобы оценить воздействие вступления в ВТО на объемы, географическую и товарную структуру экспорта металлургической продукции.

В связи с поставленной целью были выдвинуты следующие задачи:

* описать динамику объемов, изменение географической и товарной структур экспорта до вступления в ВТО и выявить сформировавшиеся тенденции,
* рассмотреть существовавшие государственные программы поддержки и развития отрасли,
* выявить сильные и слабые стороны отрасли,
* изучить инструментарий, используемый в регулирования импорта между странами-членами ВТО,
* сравнить этот инструментарий с мерами, применявшимися (применяющимися) основными торговыми партнерами для ограничения доступа российской металлопродукции на их рынки,
* проанализировать способы введения и особенности применения этих мер,
* провести оценку правомерности регулирующего воздействия стран-импортеров на поставки российской металлургической продукции с точки зрения положений отдельных Соглашений ВТО,
* выявить действительные и потенциально возможные изменения в ограничительном воздействии на экспорт металлургической продукции и инвестиционной привлекательности отрасли после вступления в ВТО,
* рассмотреть возможное влияние этих эффектов на объемы, географическую и товарную структуру экспорта металлургической продукции.

Методика исследования включает: сбор, обработку и анализ информации об объемах и структуре экспорта, ограничительных мерах и проблемах отрасли с целью выявления тенденций, которые будут или не будут сохранены при вступлении в ВТО.

Гипотеза данной работы: “Вступление России в ВТО окажет положительное воздействие на объемы, географическую и товарную структуру экспорта металлургической продукции, как черной, так и цветной”.

Исходя из поставленной цели и задач, сформирована следующая структура магистерской диссертации:

А) Введение

Б) Основная часть, состоящая из трех глав:

1. Россия на мировом рынке металлургической продукции

2. Ограничительные меры, применяемые зарубежными странами в отношении российской металлургической продукции

3. Анализ воздействия присоединения к ВТО на металлургический экспорт

В) Заключение

1. **Россия на мировом рынке металлургической продукции** 
   1. **Структура, динамика и основные тенденции российского экспорта металлургической продукции**

По данным таможенной статистики металлургия по итогам 2012 г. занимает 3 место по объемам экспорта после «Минеральные продукты» и «Машины, оборудование и транспортные средства».

Рисунок 1. Доли черной и цветной металлургии в общем объеме российского экспорта, 1996-2012 гг.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database).

Рисунок 1 показывает, что удельные веса черной и цветной металлургии в российском экспорте снижались в течение последних 17 лет. Нисходящий тренд нельзя трактовать как ослабление экспортного потенциала отрасли: уменьшение долей вызвано опережающим ростом экспорта других экспортирующих отраслей, в том числе благодаря установленному государством приоритету сбыта металлургической продукции на внутреннем рынке в целях его насыщения.

По итогам 2012 г. Россия входила в пятерку крупнейших экспортеров по пяти группам Гармонизированной системы описания и кодирования товаров: 2 место по никелю и 5 место по черным металлам (без учета изделий из черных металлов), меди, алюминию и прочим базовым металлам[[4]](#footnote-4) (подробнее в Приложении 1). Предприятия отрасли также входят в рейтинги самых крупных и производительных: например, в 2011г. Евраз Групп, Северсталь, Метинвест, ММК и НЛМК занимали 17, 23, 24, 30 и 31 места в мире по объемам производства продукции черной металлургии[[5]](#footnote-5), а Русал не первый год лидирует в производстве алюминия[[6]](#footnote-6).

Рассмотрим подробнее динамику внешней торговли металлургической продукцией. На Рисунке 2 отображены объемы экспорта продукции черной металлургии и соответствующие им коэффициенты покрытия импорта экспортом (отношение экспорта к импорту аналогичной продукции).

Рисунок 2. Динамика экспорта продукции черной металлургии (HS72 и HS73) и коэффициента покрытия импорта экспортом в 1996-2012гг., млн. долл.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database), comtrade.un.org

Основные положительные выводы, которые можно сделать из Рисунка 2 (отчетливый восходящий тренд объемов экспорта и хорошие темпы наращивания поставок на внешние рынки после кризиса), нивелируются снижением коэффициента покрытия импорта экспортом, продолжающимся с 2004 г. (4.54) по настоящее время (1.83). Важно отметить, что в 2011 г. объемы экспорта и объемы производства вернулись на докризисный уровень (102,4 и 99,8% от показателей 2007 г. соответственно)[[7]](#footnote-7).

Для изучения причин падения коэффициента покрытия экспорта импортом и оценки возможных негативных последствий необходимо рассмотреть товарные структуры экспорта и импорта продукции черной металлургии. В силу обширной номенклатуры металлургической продукции для анализа товарной структуры экспорта имеет смысл отступить от привычной классификации товаров и воспользоваться устоявшимся в металлургии понятием «передел», описанным на Схеме 1.

Получение чугуна из железной руды

Прокатка, прессование, штамповка и ковка стали

Дополнительная обработка продукции (придание необходимых свойств) и производство некоторых видов готовых изделий

Получение стали из чугуна

IV передел

III передел

II передел

I передел

Схема 1. Этапы переработки в черной металлургии: переделы.

Источник: по информации metaltrade.ru

В соответствии с этими этапами к продукции первого передела будет относиться чугун, а также лом и отходы металлургического производства. Заготовки из стали, полученные в мартеновских печах, электропечах, конвертерах и машинах непрерывного литья заготовок – к продукции второго передела. Заготовки определенной формы, полученнные прокаткой, прессованием, штамповкой и ковкой стали – к продукции третьего передела. Коррозионностойкая и прочая легированная сталь, а также некоторые изделия из черных металлов – к продукции четвертого передела.

Рисунок 3. Товарная структура экспорта продукции черной металлургии: переделы, 1996-2012 гг.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database), comtrade.un.org

Как видно из диаграммы, товарная структура экспорта металлопродукции неэффективна. В общем объеме экспорта черной металлургии преобладает продукция низших переделов, притом их доля растет. Удельный вес проката и ему подобной продукции снизился с 45.61% в 1997 г. до 25.84% в 2012 г. Доля легированной стали в среднем по всему рассматриваемому периоду составляла 7.98% от годового объема экспорта: максимум зафиксирован в 2007 г. -10.34%, минимум в 2009 г. - 5.18%, после чего начался период восстановления (в 2012 г – 8,45%). В кризисный 2009 г. изделия из черных металлов, благодаря падению экспорта продукции других переделов, занимали в экспорте 17.41%. Динамика объемов по переделам в товарной структуре экспорта продукции черной металлургии за 1996-20012 гг. приведена в Приложении 2. Товарная структура для импорта металлопродукции в 1996-2012гг. отражена в Приложении 3.

Проанализировав данные Рисунка 1 и Приложений 2 и 3 можно сделать вывод, что товарная структура экспорта продукции черной металлургии изначально гораздо менее эффективна (удельный вес продукции с высокой добавленной стоимостью относительно мал, преобладает продукция низших переделов) и имеет тенденцию к дальнейшему ухудшению, в то время как импортируются, преимущественно, товары более высокой степени готовности, кроме того их удельный вес в общем объеме металлургического импорта продолжает расти. Таким образом, как и во многих других сферах, Россия экспортирует сырье и полуфабрикаты и закупает за рубежом готовую продукцию. С учетом того, что коэффициент покрытия импорта экспортом падает на протяжении последних восьми лет, можно сделать вывод, что перед российской металлургией все острее встает вопрос сохранения объемов сбыта на внутреннем рынке, что мешает в необходимой степени сосредоточиться на построении эффективной экспортной стратегии. Кроме того импортируемая продукция наиболее сильно обостряет конкуренцию в сегменте продукции высших переделов, не пользующейся значительным спросом на внешних рынках (уточнение: продукция высших переделов российского производства). Это еще сильнее снижает объемы ее производства и еще более ухудшает товарную структуру экспорта.

Основными потребителями российской продукции черной металлургии являются ЕС (большей частью Германия, Италия, Бельгия и Нидерланды), Китай, Япония, Турция, США, Иран, ОАЭ, Саудовская Аравия и Украина. Для целей дальнейшего анализа целесообразно рассмотреть стандартную для таможенной статистики внешней торговли географическую структуру (СНГ без стран-участниц Таможенного союза – дальнее зарубежье) российского металлургического экспорта, представленную на Рисунке 4.

Рисунок 4. Упрощенная географическая структура российского экспорта продукции черной металлургии, 2011г.

Источник: Статистика внешней торговли за январь-декабрь 2011г. (по уточненным данным), Евразийская экономическая комиссия, tsouz.ru

Приведенный рисунок показывает, что на СНГ (основной потребитель – Украина) приходится только 9,69% в общем объеме экспорта продукции черной металлургии. Однако вследствие создания зоны свободной торговли, взаимного признания стандартов и результатов оценки соответствия, предъявления со стороны стран СНГ менее жестких требований к потребительским свойствам продукции, чем в развитых странах, малой доли позиций товарной номенклатуры, закрытых ограничительными мерами и других факторов, товарная структура экспорта в них кардинально отличается от общей и от товарной структуры экспорта в страны дальнего зарубежья. Для подтверждения этого были построены отдельные диаграммы товарной структуры для СНГ и Дальнего зарубежья, представленные на Рисунке 5.

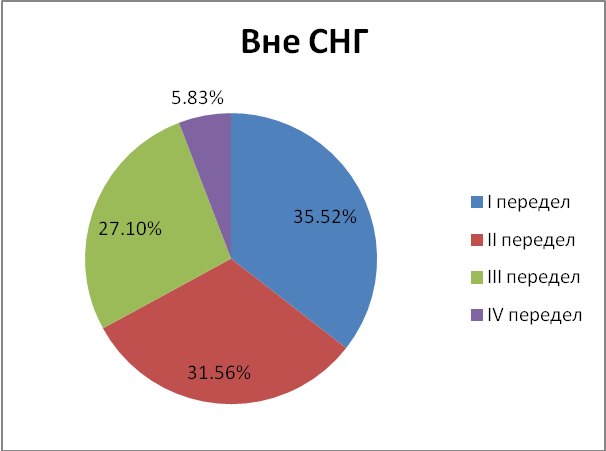
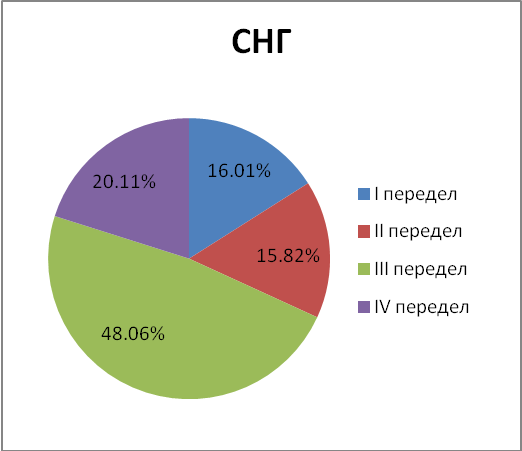


Рисунок 5. Товарная структура основных рынков российского экспорта продукции черной металлургии, 2011г.

Источник: Статистика внешней торговли за январь-декабрь 2011г. (по уточненным данным), Евразийская экономическая комиссия, tsouz.ru

Общая товарная структура экспорта продукции черной металлургии (Рисунок 3) в 2011 г. была следующей: 24.88% - I передел, 32.13% - II передел, 26.54% - III передел и 16.45% - IV передел – и оценивалась нами как неэффективная. В то же время из Рисунка 5 следует вывод, что рынки дальнего зарубежья предъявляют еще меньший спрос на продукцию высоких переделов (суммарный удельный вес чугуна и стали – 67.07%), в то время как 68.17% в общем объеме поставок в страны СНГ занимает именно эта продукция. Сложившаяся специализация российского металлургического экспорта на рынках дальнего зарубежья объясняется многими факторами, которые будут рассмотрены позднее (например, ограничительными мерами, препятствующими увеличению поставок российской продукции высоких переделов или высоким уровнем конкуренции). Со странами СНГ, напротив, создан благоприятный торговый климат: заключен Договор о создании зоны свободной торговли, признаются результаты оценки соответствия товаров и осуществлены другие необходимые меры. Эти факторы благоприятно влияют на товарную структуру экспорта в СНГ, делая ее сравнительно более эффективной, чем товарная структура экспорта в страны дальнего зарубежья.

В экспорте продукции цветной металлургии, в целом, прослеживаются те же тенденции, что описаны выше для черной. Объемы экспорта и коэффициент покрытия импорта экспортом в динамике представлены на Рисунке 6.

Рисунок 6. Динамика экспорта продукции цветной металлургии и коэффициента покрытия импорта экспортом в 1996-2012гг., млн. долл.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database), comtrade.un.org

Как и черная, цветная металлургия быстро откорректировала падение экспорта, произошедшее в начале кризиса, после этой корректировки чуть менее активно наращивает объемы, но динамика коэффициента покрытия импорта экспортом еще более негативна, чем у черной металлургии: падение продолжается с 1999 г. (18.97) и по итогам 2012 г. КПИЭ составил 5.32, снизившись за эти годы в 3,57 раза.

Рисунок 7. Товарная структура экспорта продукции цветной металлургии: переделы, 1996-2012 гг.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database), comtrade.un.org

Товарная структура экспорта продукции цветной металлургии изначально еще более неэффективна, чем по черным металлам, однако она постепенно улучшается: падают удельные веса низших переделов с 77.92% в 1996 г. до 59.91% в 2012 г., доля четвертого передела за это же период напротив возросла с 2.54% до 24.93%. Товарная структура импорта продукции цветной металлургии приведена в Приложении 4. Товарная структура импорта постепенно ухудшается: падает удельный вес четвертого передела с 48.34% в 1996 г. до 32.40% в 2012 г, Средняя доля первого передела за 17 лет составила 29.11%, в 2012 г. - 42,15%.

Основными потребителями российской продукции цветной металлургии также являются ЕС (Германия, Франция, Италия, Бельгия и Нидерланды), США Китай, Республика Корея, Япония, Тайвань и Украина. Географическая структура российского экспорта продукции цветной металлургии в стандартном виде представлена на Рисунке 8.

Рисунок 8. Упрощенная географическая структура российского экспорта продукции цветной металлургии, 2011г.

Источник: Статистика внешней торговли за январь-декабрь 2011г. (по уточненным данным) Евразийская экономическая комиссия, tsouz.ru

Несмотря на еще меньшую долю стран СНГ в общем объеме экспорта продукции цветной металлургии, при аналазие товарных структур поставок на рынки СНГ и дальнего зарубежья в 2011 г. были выявлены те же эффекты, что и в экспорте продукции черной металлургии. Товарная структура экспорта металлургическо продукциив в страны СНГ оказалась стравнительно более эффективной: на рынке СНГ продукция высших переделов пользовалась относительно большим спросом, чем на рынках стран дальнего зарубежья или внешнем рынке в целом. Товарная структура основных рынков российского экспорта продукции цветной металлургии в 2011г. представлена на Рисунке 9.

Рисунок 9. Товарная структура основных рынков российского экспорта продукции цветной металлургии, 2011г.

Источник: Статистика внешней торговли за январь-декабрь 2011г. (по уточненным данным) Евразийская экономическая комиссия, tsouz.ru

В общем объеме экспорта продукции цветной металлургии в 2011г. на продукты первого передела приходилось 39.23%, второго - 25.87%, третьего - 13.79%, четвертого - 21.10%. Товарная структура экспорта в страны СНГ в этот же год была сравнительно более эффективна чем общая (48.78% экспорта приходилось на продукцию высших переделов), в то время как страны дальнего зарубежья закупали преивущественно продукцию низших переделов (72.52%)

**1.2. Государственные программы поддержки и развития металлургического комплекса**

Государственные усилия в сфере развития производства и экспорта металлургической продукции носят комплексный характер и подразделяются на меры универсального (общеэкономического) характера, направленные на поддержку экспорта, и отраслевые программы.

Универсальные меры поддержки, в целом, доступны всем предприятиям вне зависимости от отраслевой специализации и делятся на финансовые и нефинансовые. К финансовым относятся предоставление государственных гарантий, кредитование экспорта, государственное финансирование участия в зарубежных выставках и ярмарках, возмещение экспортерам части затрат на уплату процентов по кредитам, страхование экспортных кредитов и инвестиций и пр. К нефинансовым - меры по снятию торговых ограничений и улучшении условий доступа товаров на зарубежные рынки, организационно-техническая помощь, информирование и консультирование, работа торговых представительств и пр.

Наиболее высоким эффектом рычага обладают финансовые меры. Однако, металлургия (за исключением производства специальных сталей) не включена в списки приоритетных отраслей ни на предоставление финансовой поддержки Внешэкономбанка[[8]](#footnote-8), ни на страхование экспортных кредитов от политических и предпринимательских рисков ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»[[9]](#footnote-9). Кроме того практика возмещения экспортерам части затрат на уплату процентов по кредитам становится потенциально опасной в условиях членства в ВТО, т.к. считается запрещенной экспортной субсидией и влечет за собой применение компенсационных пошлин странами-импортерами.

Ввиду большого значения металлургии для экономики России государственная поддержка через отраслевые программ развития осуществляется с начала 90-х годов. После распада СССР разрушились производственные цепочки, связывавшие отечественные металлургические предприятия с источниками сырья и полуфабрикатов из бывших союзных стран, резко уменьшились объемы внутреннего рынка, упали показатели эффективности производства, из-за расформирования контролирующих и надзорных органов стандарты качества временно престали быть обязательными к соблюдению, а практически полное отсутствие государственного регулирования внешней торговли и высокий уровень коррупции в этой сфере помогали экспортировать все, что можно было вывезти из страны. От таких перемен страдали, в первую очередь, потребители металлопродукции, вынужденные импортировать необходимые им товары. Поэтому целью первого нормативно-правового акта в этой сфере (Постановление Правительства РФ от 12.05.1992 N 306 "О мерах по стабилизации работы металлургической промышленности Российской Федерации") было не на развитие отрасли, а скорее на ее сохранение. Чтобы оценить насколько критической была сложившаяся ситуация, нужно обратить внимания на некоторые формулировки, которыми пользовались законодатели для установления сроков выполнения необходимых действий. Так органы исполнительной власти, например, должны были «в пятидневный срок обеспечить завершение работы по заключению договоров на поставку предприятиям металлургической промышленности коксующихся углей»[[10]](#footnote-10), «в двухнедельный срок разработать и утвердить порядок <…> взаимных расчетов»[[11]](#footnote-11) и «разработать и представить в первом полугодии 1992 г. (Постановление вступило в силу 22 мая 1992г.) программу первоочередных мер по реконструкции и техническому перевооружению предприятий черной и цветной металлургии на 1992 - 1995 годы, обратив особое внимание на ускоренное развитие сырьевой базы отрасли и производства наиболее эффективных видов металлопродукции, закупаемых в настоящее время по импорту»[[12]](#footnote-12)

Постановлением предусматривались экономическое стимулирование повышения объемов производства по сравнению с 1991 г. и соблюдения приоритетности поставок по внутриотраслевой кооперации, возможность внутриотраслевого и межотраслевого зачета задолженности, временная либерализация инвестиционного режима с предоставлением государственных гарантий по инвестиционным проектам.

Из инструментов регулирования экспорта в Постановлении использовалось снижение объемов экспортных квот на лом и отходы и введение экспортных квот на сырье с одновременным приведением экспортных таможенных пошлин в соответствии с принципом обратной эскалации (чем ниже степень переработки товара, тем выше ставка), что ограничивало отток сырья и стимулировало экспорт продукции более высоких степеней переработки. Несмотря на то, что законодатель не ставил перед собой цель развития экспорта (скорее, напротив, насыщение внутреннего рынка) именно это Постановление можно считать наиболее значимым в сохранении и последующем наращивании экспортного потенциала отрасли.

Также именно это Постановление создало условия для открытия российскими металлургическими предприятиями мощностей за рубежом в рамках производственно-технической кооперации, одобрив предложения ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК» по перекату горячекатаной рулонной стали в холоднокатаный лист и обнулив для этих предприятий вывозные пошлины на продукцию для переработки.

Рациональное распределение сфер ответственности органов исполнительной власти в сфере поддержки металлургической отрасли способствовало успешной реализации мероприятий, обозначенных в Постановлении, и превратило его (с изменениями, внесенными 21 марта 1996 г.) в систему мер по развитию отрасли.

Благоприятная конъюнктура на внутреннем и внешнем рынках, а также привлеченные инвестиций позволили российской металлургии в конце 90-х годов наращивать объемы производства по 10-17% в год[[13]](#footnote-13), но уже в 2001г. российские металлурги испытывать затруднения в сбыте своей продукции вследствие падения потребления металла внутри страны и ограничений доступа на внешние рынки. Из-за необдуманной ценовой политики российских металлургов многие государства ввели ограничительные меры в отношении для российского экспорта, а на оставшихся открытыми обострилась конкуренция из-за наращивания Китаем объемов поставок своей продукции. Чтобы падение объемов сбыта не привело к сворачиванию производств, была разработана первая отраслевая программа развития – «Комплекс мер по развитию металлургической промышленности России на период до 2010 года», утвержденный Распоряжением Правительства от 05.09.2002 г. № 1228-р. Несмотря на то, что приоритет сбыта по-прежнему был на внутреннем рынке, этот документ можно считать первой отраслевой программой развития экспорта, так как в условиях ограниченной емкости внутреннего рынка дальнейшее развитие отрасли требовало создание условий для успешной интеграции ее в мировой рынок металлопродукции[[14]](#footnote-14). Среди задач этого акта (модернизация отрасли, санирование рынка, повышение производительности, инвестиционной привлекательности, внедрение ресурсосберегающих технологий) значились также «проведение активной экспортной политики» и «поэтапная интеграция России в мировой рынок металлопродукции»[[15]](#footnote-15). Из мер, включенных в Комплекс, наибольшее благоприятное влияние на экспорт металлопродукции оказали стимулирование НИОКР, внедрения их результатов на производстве и поощрение импорта высокотехнологичного оборудования для технического перевооружения отрасли благодаря снижению импортных пошлин на него. Среди негативных моментов - декларировавшаяся помощь государственных органов в поиске рынков сбыта металлургической продукции свелась к редким ярмаркам и выставкам.

Также Комплекс предполагал использование мер защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции и помощь государства в защите экономических интересов российских экспортеров путем устранения дискриминационных мер, применяемых зарубежными странами. На практике это ограничилось закреплением в Законе «О таможенном тарифе» №5003-1 от 21 мая 1993 возможности применения специальных защитных мер «как ответной меры на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы Российской Федерации, со стороны других государств или их союзов»[[16]](#footnote-16). Однако, существенного улучшения доступа на внешние рынки (и тем более снятия ограничений) это не вызвало. Так как практика применения защитных мер в таком ключе ограничивалась поставками некоторых видов промышленных и сельскохозяйственных товаров из Украины, а превентивного воздействия на торговую политику развитых стран данная поправка не оказала: у России не было достаточного экономического и политического веса для того, чтобы возможность применения ею ответных мер кого-либо останавливала. Несмотря на неэффективность мероприятий Комплекса в сфере снятия мер торговой политики, ограничивающих доступ российской металлургической продукции на рынки других государств, необходимо отметить помощь Правительства (политическая поддержка) в появлении у российских металлургических предприятий производственных мощностей за рубежом: именно в этот период компании начали поглощать производственные комплексы на закрытых от экспорта количественными ограничениями рынках ЕС и США.

В результате реализации мер, предусмотренных Комплексом, были достигнуты впечатляющие результаты: прибыль возросла в 7 раз, инвестиции в отрасль – в 2,4 раза, объемы экспорта - в 2,8 раза, средняя заработная плата – на 15-20% в год, средняя рентабельность - 23%, а также рост производства на 10 - 20 процентов в год (а по стальным трубам - на 52%), позволивший превысить уровень 90-го года по некоторым цветным металлам и приблизиться к нему по черным[[17]](#footnote-17). Кроме того, были успешно сокращены неэффективные мощности.

Для закрепления достигнутых результатов и создания условий для дальнейшего развития производства и экспорта была подготовлена «Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года», утвержденная приказом Минпромэнерго России от 29 мая 2007 г. №177 (далее - Стратегия-2015). Согласно положениям этого документа среди первостепенных задач в период 2007-2015 г. значились насыщение внутреннего рынка металлургической продукцией для стимулирования развития металлопотребляющих отраслей и осуществления в них инвестиционных проектов. Таким образом, внимание законодателей по-прежнему было сконцентрировано в первую очередь на внутреннем рынке. В развитии экспорта ожидалось, что реализация мероприятий Стратегии-2015 повысит конкурентоспособность отечественной металлургической продукции, улучшит ее сортамент, обеспечит укрепление ее позиций на внешних рынках (как СНГ, так и дальнее зарубежье) и позволит российским экспортерам с помощью государства эффективно защищать свой интересы. Большое значение для выполнения задач имели улучшение инфраструктуры отрасли, решение вопросов с расширением сырьевой базы и использование инструментов таможенно-тарифного регулирования для снижения зависимости от поставок импортного сырья. Крупнейшие инвестиционные проекты, осуществляемые в рамках данной Стратегии-2015 и актов ее дополняющих, приведены в Приложении 4. Особое внимание было уделено уменьшению негативного влияния металлургического производства на окружающую среду, так как, ратифицировав Киотский протокол к рамочной конвенции ООН об изменении климата, Россия взяла на себя обязательства по снижению выбросов парниковых газов в атмосферу.

Стратегия-2015 строилась на 3 сценариях в соответствии с соответствующими прогнозируемыми показателями ВВП и индекса промышленного производства: пессимистичном, реалистичном и оптимистичном. Пессимистичный был связан с приостановкой технического и технологического развития отрасли, снижением объемов поставок на внутренний и зарубежные рынки, сокращением численности рабочих и средней заработной платы. Оптимистичный – с модернизацией производства, укреплением позиций на рынках сбыта, наращиванием поставок продукции с высокой добавленной стоимостью, дальнейшим наращиванием российскими металлургическими компаниями активов за рубежом и повышением корпоративной социальной ответственности предприятий отрасли.

Стратегия-2015 была разделена на этапы: два двухлетних (2007-2008 г. и 2009-2010 г.) и один пятилетний (2011-2015 г.). Первый сводился к повышению эффективности существующих мощностей, которое стимулировало бы повышение инвестиционной привлекательности отрасли, необходимое для осуществления второго этапа. На нем предполагалось создание новых, а также модернизация существующих производств и, как результат, совершенствование сортамента. В случае успешной реализации плана мероприятий второго этапа планировалось закрепить полученный эффект в течение следующего пятилетнего периода, по итогам которого показатели качества и номенклатура выпускаемых товаров позволили бы российской металлургии конкурировать с лидерами мирового рынка.

В первый же год реализации Стратегии-2015 был достигнут 15-25% рост производства (а по стальным трубам, листу и жести с покрытием - в 1,7 и 2,3 раза), в 3,6 раз увеличились инвестиции, экспорт возрос в 3,1 раза (по сравнению с 2000 г.)[[18]](#footnote-18)

В целом, Стратегия-2015 была потенциально успешной, но не рассчитанной на достижение поставленных целей в условиях кризиса. В 2008-2009 г. снизились объемы спроса на продукцию отрасли на внутреннем рынке из-за неплатежеспособности потребителей и приостановки большинства инвестиционных проектов. Те же процессы за рубежом, а также активное использование государствами-импортерами протекционистских мер для защиты внутреннего рынка и агрессивный демпинг со стороны китайских производителей металлопродукции привели к снижению объемов экспорта. Резкое сокращение сбыта, растущие затраты на сырье и вынужденное нарушение условий контрактов поставки привели к значительному ухудшению состояния предприятий отрасли.

Для смягчения последствий кризиса была срочно разработана и принята «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.», утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150 (далее – Стратегия-2020) с целью ***«***обеспечения растущего спроса на металлопродукцию в необходимых номенклатуре, качестве и объемах поставок металопотребляющим отраслям на внутренний рынок (с учетом перспектив их развития), на рынок стран СНГ и мировой рынок на основе ускоренного инновационного обновления отрасли, повышения ее экономической эффективности, экологической безопасности, ресурсо- и энергосбережения, конкурентоспособности продукции, импортозамещения и сырьевого обеспечения»[[19]](#footnote-19).

Основные задачи, поставленные в рамках стратегии для органов исполнительной власти, заключаются в поддержке инвестиционных проектов в металлургии и помощь в решении проблем, с которыми по каким-либо причинам отрасль не может справиться своими силами (улучшение инфраструктуры, защита от дискриминации на внешних рынках и др.). Ощутимое влияние на стабилизацию отрасли оказали изменения в регулировании внешней торговли (введение временных ставок ввозных пошлин на аналогичную продукцию, использование специальных защитных и антидемпинговых мер против импорта, обнуление ввозных пошлин и НДС на оборудование, не производящееся в РФ, уменьшение сроков возврата НДС при экспорте). Эти меры дали необходимый эффект, например, одно только включение в перечень типов оборудования, по которым обнулялся НДС, семи позиций металлургического оборудования сэкономило для российских производителей около 2,3 млрд рублей.[[20]](#footnote-20)

Стратегия-2020, как и предшествующая, содержит три сценария, основанных на прогнозе развития экономики России до 2030г.: инерционный, энерго-сырьевой и инновационный. Первый связан с приостановкой реализации крупных и долгосрочных проектов государственно-частного партнерства по развитию отрасли и ее инфраструктуры, отсутствием необходимых изменений в товарной структуре производства и привязкой темпов роста сбыта на внутреннем рынке к темпам роста строительства, как одного из основных потребителей металлопродукции. Второй основан на использовании развитой ресурсной базы и низких цен на энергоносители для увеличения объемов производства и экспорта до максимально возможных показателей, при сохранении существующей товарной структуры производства и экспорта. Третий сценарий, принятый как «целевой», содержит элементы второго, и ставку на средне- и высокотехнологичные производства, благодаря «опережающему развитию внутреннего спроса на продукцию с высокой добавленной стоимостью».[[21]](#footnote-21) Его использование побудит предприятия активнее внедрять новые технологии и разработки, что снизит ресурсоемкость производства, повысит конкурентоспособность продукции и постепенно увеличит долю в реализации товаров более высоких степеней переработки.

Прогнозируемый эффект для черной металлургии - совершенствование производственной и технологической структуры: ликвидация мартеновского производства, увеличение доли производства стали в конвертерах и электропечах, возрастет доля разливки стали с помощью машин непрерывного литья заготовок (НЛМЗ), увеличится доля холоднокатаного проката и автомобильного листа с покрытием. Для подтверждения результатов мер, нацеленных на модернизацию, следует отметить, что доля мартеновской выплавки стали сократилась с 16,4% в 2009 г. до 9,7% в 2011г.[[22]](#footnote-22) Кроме того, планируется запуск производства специализированных труб для топливно-энергетического комплекса, длинномерных рельсов улучшенного качества, широкого толстолистового проката, а также специализированной продукции для железных дорог и подвижных составов, атомного машиностроения, судо-, авиа- и автомобилестроения, оборонно-промышленного комплекса.

В цветной металлургии до 30% к 2020 г. повысится доля продукции «четвертого передела» (полупроводники, твердосплавная металлургия обработка металла, выпуск специализированной продукции), возрастет использование современных электролизеров в производстве алюминия, а также начнут активнее использоваться барботажные установки для переработки лома и отходов меди и никеля. Эти меры будут способствовать снижению загрязнения окружающей среды металлургическим производством. Из проектов, запланированных к осуществлению в рамках Стратегии-2020, следует выделить создание особой экономической зоны промышленного типа «Титановая долина» на территории Свердловской области.

Стратегия-2020, как и предшествующая, дополняется Долгосрочной государственной программой изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья, утвержденной Приказом Минприроды России от 16 июля 2008 г. N 151, и программами отраслей-потребителей металлопродукции (строительство, ТЭК, ОПК, машиностроение и др.). Последние нацелены на обеспечение стабильности реализации металлопродукции, необходимой для дальнейшего развития российской металлургии. Увеличение объемов внутреннего потребления удерживает производителей от использования нечестных методов ведения конкурентной борьбы и таким образом служит профилактикой для введения странами-импортерами ограничительных мер. Кроме того, рост спроса повышает внутренние цены на продукцию, что снижает рассчитываемую маржу при ведении антидемпинговых расследований в отношении российских товаров.

Адаптацию к условиям ВТО осуществляют Минэкономразвития, Комиссия Правительства РФ по вопросам развития металлургического комплекса, Комиссии по цветной и черной металлургии при Минпромторге России, Комитеты по металлургии при РСПП и ТПП, а также ряд других объединений и органов исполнительной власти.

В целом, сложившаяся система государственной поддержки производства и экспорта металлургической продукции достаточно эффективна, однако, по мнению некоторых исследователей, цели инновационного сценария Стратегии-2020 мало достижимы, так как «реализация подобных решений сильно заторможена развалом научно-исследовательской базы»[[23]](#footnote-23).

**1.3. Сильные и слабые стороны отрасли, оказывающие влияние на экспорт**

По оценкам Минпромторга потенциал российской металлургии достаточно велик и сравним только с металлургией США и Китая[[24]](#footnote-24). Среди конкурентных преимуществ российской металлургии выделяются:

* хорошая сырьевая обеспеченность для производства большинства видов продукции,
* низкий уровень заработной платы (15 тысяч в черной и 21 тысяча в цветной металлургии)[[25]](#footnote-25),
* значительные объемы основных фондов и накопленных средств,
* низкие затраты на энергоносители,
* развитая инфраструктура крупных предприятий (пример – Холдинг «Базовый элемент», включающий алюминиевое производство и обеспечивающие его работу предприятия энергетического и транспортного сектора),
* низкие амортизационные отчисления,
* внедрение научно-технические наработок российских НИИ и НИУ (пример, внедрение на ОАО «ММК» разработок Института металлургии Уральского отделения РАН, НИУ ЮУрГУ, Магнитогорского государственного технологического университета, Уральского государственного горного университета и ряда других институтов и университетов),
* отличная техническая база предприятий лидеров,
* постепенно восстанавливающиеся кооперационные связи со странами СНГ,
* слабые экологические требования к производству со стороны государства.

По оценкам исследователей влияние этих преимуществ будет постепенно снижаться[[26]](#footnote-26), поэтому дальнейшее развитие российского металлургического производства и экспорта зависит от спроса на ее продукцию со стороны отраслей-потребителей, как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Например, доказано, что при росте ВВП на 1% производство стали увеличивается на 0,6%, а ее потребление на 0,5%.[[27]](#footnote-27)

По мнению З.Б Кубаловой, наилучшими среди российских цветных металлов перспективами на внешнем рынке обладают медь, никель и олово, благодаря росту цен и увеличивающемуся спросу со стороны Китая и других азиатских стран, а повышение объемов производства и экспорта алюминия маловероятно, т.к. очевиден избыток предложения.[[28]](#footnote-28)

На внутреннем рынке ситуация гораздо более сложная. С одной стороны, в последние годы отрасли-потребители (строительство, автомобилестроение, авиастроение, вагоностроение, станкостроение, судостроение, ВПК, химическая промышленность и др.) активно развивались, обеспечивая постоянный рост спроса на металлургическую продукцию. С другой, сохранение это тенденции в связи с присоединением России к ВТО не представляется возможным, т.к. эти отрасли являются преимущественно импортозамещающими, а значит, будут нести убытки от либерализации торговли. Так по истечении переходного периода для отечественной автомобильной промышленности увеличатся объемы импорта зарубежных транспортных средств, и российская металлургия потеряет одного из крупнейших потребителей на внутреннем рынке.

Поэтому перед отраслью стоит первостепенная задача развития экспорта. Ее реализации препятствует ряд существующих проблем. Рассмотрим некоторые из них.

Одной из основных проблем, препятствующих дальнейшему развитию экспорта (в первую очередь, в черной металлургии), можно считать плохую репутацию страны как поставщика. После распада Советского Союза и резкого снижения внутреннего потребления металлургической продукции, во избежание спада производства и необходимости остановки технологических линий, ее производители были вынуждены срочно искать новые рынки сбыта. Вследствие затянувшейся государственной монополии ВЭД, ни одно из предприятий не имело достаточного опыта экспортной деятельности и не понимало правил работы на внешних рынках, что привело к массовому выбросу на внешние рынки металлопродукции, в том числе по демпинговым ценам. Это мешало России вести переговоры о создании условий, способствующих упрощению доступа отечественной металлургической продукции на зарубежные рынки (например, заключение региональных торговых соглашений или даже базовых соглашений о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования (РНБ), из-за боязни партнеров повторения прецедента ведения недобросовестной конкурентной борьбы.

Также невысоко оценивается качество самой продукции российской металлургической отрасли, в особенности черной. Например, Комиссия по международной торговле США в отчете о результатах расследования в отношении некоторых видов горячекатаной стали, импортируемых из Аргентины, Бразилии, Японии, России, Южной Африки и Тайланда, отмечала, что из-за крайне низкого качества российской металлопродукции на территории США она может конкурировать только с товарами, выпускаемыми “minimills”,[[29]](#footnote-29) мелкими электроплавильными комплексами, производящими свою продукцию из лома черных металлов. Несмотря на то, что большую часть сомнений в качестве продукции можно развеять, подтвердив ее соответствие требованиям 77 группы ISO, российские компании предпочитают получать сертификаты ГОСТ ISO 9000, оценивающие не характеристики товара, а систему менеджмента качества. При этом данные сертификаты не имеют юридической силы за рубежом, т.к. выданы в соответствии с системой ГОСТ.

Повышение качества продукции невозможно без модернизации производственных мощностей и снижения степени их износа (по состоянию на 2007 г. степень износа основных фондов в металлургии оценивалась в 43,5% для черной и 41,8% для цветной[[30]](#footnote-30)). Чтобы оценить технико-технологическое отставание российской металлургии (на примере черной) следует сравнить объемы производства стали по процессам плавки, представленные в Таблице 1.

Таблица 1. Удельные веса процессов выплавки в общем объеме произведенной стали в 2011 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна | Доля конвертерной выплавки, % | Доля выплавки в электропечах, % | Доля выплавки в мартеновских печах, % |
| Нидерланды | 97.5 | 2.5 | 0 |
| Германия | 91.8 | 8.2 | 0 |
| Австрия | 90.8 | 9.2 | 0 |
| Китай | 89.6 | 10.4 | 0 |
| Япония | 76.9 | 23.1 | 0 |
| Россия | 63.4 | 26.9 | 9.7 |

Источник: Steel Statistical Yearbook 2012, WorldSteel

Из Таблицы 1 видно, что, не смотря на усилия государства по модернизации отрасли и активному притоку инвестиций, в России до сих пор сохранилось устаревшее мартеновское производство и на нем производится около 10% от общего объема выпуска стали.

Низкое качество некоторых видов металлопродукции отечественного производства объясняется невысоким качеством сырья (за исключением никеля, сурьмы). Причины этого кроются в использовании при добыче устаревших технологий, допускающих загрязнение руды, и ограниченности сырьевой базы, в первую очередь, редкоземельных металлов, вольфрама, бокситов, олова и некоторых других металлов. На обеспеченности сырьем сказывается истощенность железорудной базы Урала и Западной Сибири, неосвоенность рудной базы по марганцу, хрому и титану, а также нерентабельность освоения большей части отдаленных месторождений в настоящее время[[31]](#footnote-31). Низкое качество сырья влечет повышение удельных расходов его на единицу конечной продукции, в сравнении с иностранными производителями, а также увеличивает затраты энергоресурсов на его переработку, что вызывает особое беспокойство ввиду ожидаемого повышения тарифов на них ввиду вступления России в ВТО.

Не способствует развитию экспорта и сложившаяся специализация России на мировых рынках металлургической продукции. Как было показано ранее, российские металлурги поставляют за рубеж преимущественно продукцию низших переделов, в то время как доля товаров высокой степени переработки по-прежнему остается низкой. Сложившуюся ситуацию нельзя объяснить отсутствием или нехваткой производственных мощностей конечной металлургической продукции (например, принадлежащий ОАО «ЧТПЗ» современный цех по производству труб большого диаметра «Высота-239», открытый в июле 2010 г., прекратил свою работу уже в начале сентября 2011 г. из-за отсутствия спроса на продукцию). Причина, скорее, в слабости экспортной стратегии, не способствующей эффективному продвижению на рынки конечной продукции, конкуренция на которых очень высока вследствие исторического господства на них США, Германии, Японии и Франции. Следует отметить, что в последние полтора десятилетия российской металлургии все тяжелее противостоять усиливающейся конкуренции и на рынках сложившейся товарной специализации, так как свою долю на них активно наращивает Китай и другие азиатские страны.

Россия имеет научные наработки в области высокотехнологической продукции, специализированных сталей и сплавов, однако резко уменьшила объемы их производства в 1998 г. В период кризиса спрос на эту продукцию на внутреннем рынке упал, а производители не смогли вовремя переключиться на экспорт. На данный момент производственные мощности специализированных сталей и сплавов, введенные преимущественно в 70-х – 80-х годах устарели морально и физически и остро нуждаются в модернизации. Кроме того, эта подотрасль предъявляет особые требования к качеству сырья и полуфабрикатов, в том числе легирующих элементов, цепь поставок которых разрушилась с распадом СССР, оставив большинство снабжающих предприятий за пределами РФ. Инвестиции в эту сферу приходят крайне неактивно ввиду обширности товарного ассортимента, требующего использование уникальных технологий и оборудования, и незначительных объемов спроса на каждый вид продукции. В результате действия всех вышеперечисленных факторов по расчетам Минпромторга «производство спецсталей и сплавов против уровня 1990 г. сократилось: проката из нержавеющей стали – в 7,3 раза, из подшипниковой стали – в 2,1 раза, из инструментальной (без буровой пустотелой) – в 8,9 раза, из прецизионных сплавов – в 18,4 раза. Мощности по получению высококачественной продукции электрошлаковым переплавом используются на 16%, вакуумно-дуговым переплавом и электронно-лучевой плавкой – на 10%, существует угроза окончательной утраты предприятиями профессиональных кадров и опыта производства высокотехнологичной продукции». [[32]](#footnote-32)

Сырьевую специализацию российского металлургического экспорта усугубляют ограничительные меры торговой политики стран-импортеров, большинство из которых направлены на сокращение импорта товаров с высокой добавленной стоимостью. Вступление России в ВТО, безусловно, улучшило доступ российской металлопродукции на рынки членов этой организации, благодаря автоматическому предоставления РНБ и вытекающему из этого обложению российских товаров по базовым, а не генеральным (двойным) ставкам таможенного тарифа стран-импортеров, но на торговые барьеры оказало лишь незначительное влияние, сняв лишь часть количественных ограничений.

Также к факторам, ограничивающим экспорт российской металлургической продукции, можно отнести международную экспансию отечественных производителей посредством строительства за рубежом мощностей по переработке и обогащению металлов, поглощение небольших компаний, создание совместных предприятий, как производственных, так и сбытовых. Такой способ чаще всего используется для доступа на рынки, закрытые жесткими ограничительными мерами (ЕС и США) или высоким уровнем тарифной защиты (страны Ближнего Востока и Северной Африки), или для приближения к отдаленным потребителям, если транспортные издержки существенно снижают эффективность экспортных операций (страны Латинской Америки). Также в Африке, Индии и Латинской Америке крупными игроками российской металлургии открываются предприятия по добыче и первому переделу.

Кроме того, как уже было отмечено раньше меры принимаемые государством в поддержке металлургической отрасли, направлены в первую очередь на увеличение объемов и улучшение товарной структуры поставок на внутренний рынок. Несмотря на то, что стратегии развития отрасли содержат некоторые инструменты поддержки экспорта, в них недостаточное внимание уделено мерам, имеющим ощутимый «эффект рычага» в увеличении объемов экспорта и улучшении его структуры: например, страхованию и госгарантиям.

Среди проблем отрасли, сдерживающих развитие экспорта, также следует отметить низкую производительность труда. По информации Минэкономразвития, текущая производительность труда у ведущих российских металлургических компаний в 2 - 5 раз ниже, чем у иностранных конкурентов [[33]](#footnote-33) (стоимость 1 человеко-часа на крупнейших комбинатах в 6–10 раз ниже, чем за рубежом[[34]](#footnote-34)). После распада СССР из-за оттока квалифицированных кадров из ВУЗов и СУЗов начал снижаться уровень образования специалистов металлургических специальностей. По данным Минэкономразвития почти половина кадрового потенциала сосредоточено в Уральском регионе[[35]](#footnote-35). Также не способствуют повышению производительности и осложняют ситуацию с квалификацией кадров в отрасли низкая мотивация персонала, особенно среди рабочих специальностей, вредные и опасные условия труда. Производительность труда можно было бы повысить благодаря внедрению инноваций, но отрасль характеризуется слабой восприимчивостью к ним[[36]](#footnote-36).

Влияние на производство и экспорт металлопродукции оказывает и сохранение экспортных пошлин на некоторые виды металлургической продукции и отходов, образующихся при ее производстве. Постановлением Правительства от 21 июля 2012 г. N 756 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном Союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» затронуты некоторые статьи экспорта как черной, так и цветной металлопродукции.

Таблица 2. Ставки вывозных пошлин на лом черных и цветных металлов

|  |  |
| --- | --- |
| Продукция | Ставка вывозной пошлины |
| Отходы и лом чугуна, рельсы б/у | 15%, но не менее 15 евро за 1000 кг. |
| Отходы и лом кобальта, вольфрама, молибдена, циркония, титана и др. | 6,5% |
| Отходы и лом свинцовые | 30%, но не менее 105 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом магния | 20%, но не менее 138 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом цинковые | 30%, но не менее 180 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом титана | 30%, но не менее 225 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом меди и ее сплавов | 50%, но не менее 420 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом из алюминия | 50%, но не менее 380 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом никеля и его сплавов | 30%, но не менее 720 евро за 1000 кг |
| Отходы и лом кобальта | 30%, но не менее 1200 евро за 1000 кг |

Источник: Постановление Правительства от 21 июля 2012 г. N 756

Отношение к экспортным пошлинам на лом неоднозначно: с одной стороны, ломоперерабатывающая промышленность, выступающая за их отмену и свободный экспорт отходов и лома, с другой – металлургические комбинаты, не желающие остаться без вторичного сырья. Если отбросить интересы отраслей рассматривать национальную экономику в целом, экспортные пошлины на лом являются обоснованными, так как принцип обратной эскалации вывозных пошлин позволяет улучшить товарную структуру экспорта, служит профилактикой дефицита сырья и стимулирует вывоз продукции более высоких степеней готовности.

Таблица 3. Экспортные пошлины на некоторые виды продукции цветной металлургии

|  |  |
| --- | --- |
| Продукция | Ставка вывозной пошлины |
| Вторичные сплавы алюминия, в т.ч. в слитках или в жидком состоянии | 3% |
| Штейн никелевый, никель нелегированный, агломераты оксидов никеля и другие промежуточные продукты металлургии никеля | 5% |
| Штейн медный, лигатура на основе меди, медь цементационная, нерафинированная и рафинированная; медные аноды и катоды для электролитического рафинирования, заготовки для изготовления проволоки, прокатки, сплавы на основе латуни, бронзы и прочие медные сплавы | 10%, |

Источник: Постановление Правительства от 21 июля 2012 г. N 756

Как видно из Таблицы 3 экспортные пошлины на продукты первого передела из цветных металлов не носят запретительного характера, но притом, уровень пошлины на медь достаточно высок.

23 января 2013 г. Владимир Потанин, генеральный директор "Норильского никеля", обратился к Владимиру Путину с письменной просьбой освободить компанию от обязательств по уплате таможенных вывозных пошлин[[37]](#footnote-37). Сэкономленные суммы Норникель планирует потратить на выплату дивидендов, модернизацию производства и программы социальной ответственности. Этот факт еще раз подтверждает гипотезу о том, что российский бизнес не понимает новых правил игры, изменившихся в связи со вступлением в ВТО. Дело в том, что в случае удовлетворения просьбы Норникеля, в отношении его продукции будут введены компенсационные пошлины, т.к. отказ государства от взимания причитающихся ему доходов является одной из форм субсидий[[38]](#footnote-38), а в случае отказа от взимания вывозных пошлин в отношении товаров одного или нескольких экспортеров эта субсидия автоматически становится специфической и экспортной, оба вида запрещены ВТО.

.

**2. Ограничительные меры, применяемые зарубежными странами в отношении российской металлургической продукции**

**2.1. Обзор мер ограничения доступа металлургических товаров на национальные рынки стран-членов ВТО**

По данным ВТО металлургия является одним из наиболее активных пользователей инструментария торговой политики, направленного на сокращение объемов импорта, снижение его ценовой конкурентоспособности и изменение его товарной и географической структуры.

В большинстве стан мира металлургическая продукция относится к так называемым чувствительным товарам. Потому меры, применяемые для ограничения его импорта, чаще всего, носят ответный характер: закрытие национального рынка одним государством приводят к введению аналогичных мер другими странами против его экспорта. Для описания этого феномена существует отдельное понятие - «стальные войны». В целях анализа ограничительных мер необходимо рассмотреть инструментарий стальных войн в его развитии. Это предоставит возможность оценить, насколько отсутствие статуса члена ВТО затрудняло доступ российской металлопродукции на зарубежные рынки, давая возможность государствам-импортерам применять устаревшие (запрещенные в ВТО) инструменты регулирования импорта.

Начало стальных войн приходится на конец 60-х. Точкой отсчета можно считать заключение США в 1969 г. соглашений о добровольном ограничении экспорта стали и других видов металлопродукции из Европы и Японии. Европа и Япония в этот период активно субсидировали свое производство, делая американскую металлопродукцию неконкурентоспособной по цене на своих и многих внешних рынках.

По истечении срока действия этих соглашений американские производители металлопродукции активно начали требовать у Правительства США ограничить импорт, настаивали на повторном введении количественных ограничения и инициировали многочисленные антидемпинговые расследования. Для стабилизации ситуации в 1977г. в США был введен ко всему металлургическому импорту механизм триггерных цен, заключавшийся в рекомендации американским производителям не инициировать антидемпинговые расследования до тех пор, пока экспортные цены демпингующих поставщиков не снизятся до уровня, превышающего на 8% издержки на производство металлургической продукции в Японии[[39]](#footnote-39) (самый низкий уровень издержек по миру). В Европе в это время готовился план Дэвинона, позволяющий повысить эффективность металлургического производства и сделать продукцию более конкурентоспособной, в том числе с помощью мер торговой политики.

В 1982, после снятия триггерного механизма, американские производители инициировали более 100 расследований антидемпинговых и компенсационных расследований преимущественно против Европейских поставщиков. Во избежание введения соответствующих пошлин Европейское сообщество в октябре 1982 г. подписало с США очередное соглашение о добровольном ограничении экспорта, носившее характер «всеобъемлющего». В 1984 ту же схему США использовали против неевропейских стран. С этого момента и до 1992 г. американский рынок был закрыт жесткими количественными ограничениями по всеобъемлющим соглашениям об ограничении экспорта по отношению практически ко всему миру. В Европе реализовывался план Дэвинона. Благодаря усилиям правительств по сокращению мощностей с рынка ушли или перепрофилировались нежизнеспособные предприятия, повысилась производительность труда. Из мер торговой политики использовались преимущественно импортозамещающие субсидии и установление минимальных цен, делавший импорт металлопродукции в Европу экономически нецелесообразным.

В 1992-1993 гг. по истечении всеобъемлющих соглашений в США были вновь инициированы антидемпинговые и компенсационные расследования в отношении всех значимых поставщиков, в ряде случаев закончившиеся введением антидемпинговых и компенсационных мер. Европейская металлургия в этот период находилась в кризисном состоянии и пользовалась защитой и поддержкой со стороны правительств и Европейской Комиссии. Активно использовались антидемпинговые и компенсационные пошлины и импортозамещающее субсидирование.

После создания ВТО количественные ограничения во внешней торговле оказались под запретом. Также у стран не было возможности повышать уровень тарифной защиты, зафиксированной при вступлении. Это изменило привычный инструментарий регулирования импорта в сторону немногочисленных разрешенных в ВТО мер или скрытого использования мер запрещенных. В 1998-2000 США антидемпинговыми и компенсационными мерами коллективной ответственности ограничивали импорт металлопродукции из Японии и других азиатских стран. С 2002 США переключились на защитные меры в отношении металлопродукции из всех стран, за исключением развивающихся государств и партнеров по НАФТА. В ЕС применяются все виды селективных инструментов регулирования импорта, на особое влияние на импорт металлопродукции оказывает субсидирование производства и экспорта через разрешенные методы (через неспецифическую грантовую поддержку, финансирование НИОКР, экологические стратегии и региональные программы развития) и латентные формы (игра на пробелах в Соглашении ВТО о субсидиях и компенсационных мерах и создание особых инструментов финансирования). Также США, ЕС и Япония активно используют в своей практике технические барьеры.

По мнению М.Ю. Медведкова, «члены ВТО идут на нарушение обязательств либо потому, что считают невысокими риски исков со стороны пострадавших партнеров, либо из-за сложной внутриполитической ситуации… Вводя ограничения на ввоз стали в 2002 г. американская администрация наверное понимала, что действует вопреки обязательствам в рамках ВТО, однако была связана предвыборными обещаниями перед отечественными металлургами»[[40]](#footnote-40).

Такова история развития инструментария защиты национальных производителей металлопродукции в условиях ГАТТ/ВТО. Очевидно, что в условиях связанных тарифов и других обязательств стран, принятых в рамках подписанных ими соглашений ВТО, наибольшей популярностью в последнее время пользуются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры и техническое регулирование, как практически единственные разрешенные соглашениями ВТО. По оценкам Минэкономразвития нетарифные меры и техническое регулирование применяются развитыми странами в отношении половины объемов импорта металлопродукции[[41]](#footnote-41).

В отношении российского экспорта металлургической продукции до вступления в ВТО зарубежными государствами применялись инструменты торговой политики, не соответствующие требованиям этой организации. Россия не имела права обращаться в орган по урегулированию споров ВТО, поэтому страны-импортеры безнаказанно использовали дискриминационные меры. Среди них следует выделить и рассмотреть следующие:

* Количественные ограничения,
* Особые пошлины (антидемпинговые, компенсационные, защитные), в т.ч. временные (предварительные), а также расследования и пересмотры мер,
* Технические барьеры,
* Лицензирование и процедурные особенности разрешительного порядка импорта,
* Субсидии,
* Нарушение основных принципов ВТО: предоставления импортируемым товарам национального режима и РНБ,
* Временные ставки ввозных таможенных пошлин,
* Усложнение таможенного оформления товаров.

**2.2. Особые пошлины**

В настоящее время антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные пошлины являются одним из самых востребованных и одновременно одним из самых неоднозначных инструментов сокращения импорта и защиты национальных производителей. Особенно наглядна статистика их применения в отношении XV сектора Гармонизированной системы описания и кодирования товаров «Базовые металлы и изделия из них», представленная в Таблице 4.

Таблица 4. Доля металлов и металлопродукции в общем количестве расследований и окончательных мер, введенных с 1995г. по 2012г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Мера | Количество мер по XV сектору | Общее количество мер по всем секторам | Доля мер в отношении XV сектора, % |
| Антидемпинговые расследования | 1158 | 4125 | 28% |
| Окончательные антидемпинговые меры | 737 | 2649 | 28% |
| Компенсационные расследования | 115 | 291 | 40% |
| Окончательные компенсационные меры | 79 | 170 | 46% |
| Защитные расследования | 38 | 234 | 16% |
| Окончательные защитные меры | 18 | 118 | 15% |

Источник: ВТО

Металлургия лидирует по количеству антидемпинговых расследований и окончательных мер, а также компенсационных расследований и окончательных мер. По количеству защитных расследований и окончательных мер металлургия находится на втором месте, уступая лишь химической промышленности.[[42]](#footnote-42)

Антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные пошлины объединяются в класс особых пошлин (особых видов пошлин) – это используемое в России групповое наименование, объединяющее антидемпинговые, компенсационные и защитные пошлины. Дефиниция этого понятия была закреплена в ст. 7 Закона №5003-1 от 21 мая 1995г. «О таможенном тарифе». Для тех же целей используются термины «меры торговой защиты» (калька с «Trade remedies», используемого ВТО), «инструменты селективного регулирования импорта»[[43]](#footnote-43) и «инструменты избирательного протекционизма»[[44]](#footnote-44), более близкие к «Contingent trade-protective measures» из классификации нетарифных мер, предложенной ЮНКТАД.

Причина популярности особых пошлин достаточно проста: за последние три десятилетия по всему миру произошла заметная ломка таможенных систем и под напором влиятельных международных организаций на смену эффективным в краткосрочной перспективе, но недальновидным протекционистским действиям повсеместно приходят более либеральные стратегии защиты внутреннего рынка. Например, основной негласный принцип ВТО: «обороняйся, только если тебя атакуют» — значительно повлиял на смягчение в большинстве стран общего таможенно-тарифного регулирования и одновременно придал селективным инструментам дополнительный вес в глазах мирового сообщества. Такова предыстория триумфа особых пошлин и мер, пожалуй, самого объективного способа борьбы с недобросовестной или излишней конкуренцией. Эта борьба неагрессивна, она проявляется в форме защиты, ответа на нападение, что приближает особые пошлины к такой юридической категории, как санкция, так как подразумевает ответную реакцию государства, возникающую при выявлении противоправных деяний и влекущую неблагоприятные последствия для совершившего эти деяния**.** Сближает эти понятия также расследование, предшествующее применению особых пошлин. Те же выводы можно выразить и более понятным способом: де-юре особые пошлины носят характер вынужденной оборонительной меры при проникновении на внутренний рынок страны субсидированного, демпингового или избыточного импорта, связанном с ущербом или возможностью его причинения отраслям национального производства. Однако де-факто по оценкам ОЭСР антидемпинговые меры гораздо чаще используются в протекционистских целях (95% мер), в то время как на их использование в целях, закрепленных в Соглашении о применении Статьи VI ГАТТ (Антидемпинговом Кодексе), приходится очень малая доля (5% мер).[[45]](#footnote-45).

Важно отметить, что особые пошлины применяются не вместо базовых ставок импортного тарифа, а в дополнение к ним, т.е.:

ТПи = СИТП + (В)ОТП

где:

ТПи – итоговая сумма таможенных пошлин,

СИТП – ввозная таможенная пошлина (на основе базовой ставки таможенного тарифа),

(В)ОТП - особая таможенная пошлина (или временная особая).

Важным уточнением является то, что ни временная, ни окончательная особая пошлина, в отличие от импортной пошлины, и не входят в налогооблагаемую базу для НДС и акциза, т.е. не вызывают прогрессии таможенных платежей.

Таким образом, особые пошлины, взимаясь плюсом к базовой ставке таможенного тарифа, представляют собой дополнительное обложение демпингового, субсидируемого или чрезмерно возросшего иностранного экспорта, направленное на устранение ценового дисбаланса, нейтрализацию фиктивных ценовых преимуществ, восстановление естественных условий конкуренции, снижение объемов импорта, нивелируя положительные эффекты от получения субсидии, занижения цены или увеличения доли импортного товара на внутреннем рынке.

Международной нормативно-правовой базой применения особых пошлин являются Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ (Антидемпинговый кодекс), Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам и Соглашение по защитным мерам, входящие в Приложение 1А, обязательное к соблюдению всеми членами ВТО. К сожалению, эти соглашения содержат в себе достаточно много правовых пробелов, норм двоякого толкования и возможностей обхода странами-членами в своей торговой политике. Именно поэтому многие члены ВТО в условиях связанных тарифов, недопущения количественных ограничений, обязательности предоставления РНБ и национального режима используют их в качестве средств торговой дискриминации или ответных мер на дискриминационные действия торговых партнеров, что фактически превращает их в современный инструмент ведения таможенных войн.

Обзоры Министерства экономического развития и статистика ВТО показывают, что в отношении российской металлургической продукции применяются антидемпинговые и защитные пошлины. В отношении российской металлургической продукции было проведено 75 антидемпинговых расследований и введено 62 окончательных антидемпинговых мер, что составляет 6,5% и 8,4% от общего числа расследований и окончательных мер по XV сектору соответственно[[46]](#footnote-46). Необходимо отметить, что расследования, предшествующие их введению, проводились с нарушением требований ВТО, такими как практика обнуления при расчете демпинговой маржи США, использование для расчета нормальных цен третью страну (несмотря на то, что ЕС и США признали Россию страной с рыночной экономикой), корректировка расчета издержек и др. Но Россия не была членом ВТО, а, следовательно, не имела доступа к механизму разрешения споров ВТО. Кроме того, по мнению М.Ю. Медведкова, негативный эффект на количество и жесткость антидемпинговых мер оказывала пассивность российских экспортеров при проведении расследований, неактивно участвовавших в консультациях и не предоставлявших информацию, способствующую построению линии защиты в прениях. Наблюдения М.Ю. Медведкова подтверждают гипотезу, что самые пассивные на стадии расследования экспортеры по его окончании обычно получают антидемпинговую пошлину, рассчитанную по максимальной демпинговой марже[[47]](#footnote-47).

Рассмотрим практику применения антидемпинговых и защитных пошлин на российскую металлопродукцию основными торговыми партнерами РФ, введенных незадолго до вступления в ВТО.

ЕС активно использует антидемпинговые пошлины в отношении российской металлургической продукции. Например, в отношении российских бесшовных труб с 30.06.2006 г. по 29.06.2011 г. ЕС вводил антидемпингую пошлину с индивидуальным расчетом демпинговой маржи: ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Первоуральский новотрубный завод» - 24,1%, предприятия группы ТМК – с 15.08.2008 г. - 27,2 % (до этого – 35,8 %), для остальных российских компаний - 35,8%. После пересмотра по истечению меру были повторно введены антидемпинговые меры на период с 5.07.2012 г. по 4.07.2017 г. по тем же ставкам.[[48]](#footnote-48)

По результатам расследования, инициированного 1.11.2011 г., чугунные и стальные фитинги для труб всех российских поставщиков с 30 июля 2012 г. дополнительно облагались в ЕС временной антидемпинговой пошлиной (23,8 %) сроком на 6 месяцев, а с 17 января 2013 г. для всех российских компаний установлена окончательная антидемпинговая пошлина в том же размере.[[49]](#footnote-49)

Стальные тросы и канаты облагаются антидемпинговой пошлиной ЕС с 5 августа 2001 г. Последние использовавшиеся ставки (с 31.10.2007 г. по 30.10.2012 г.): ЗАО Северсталь-Метиз - 9,7%, ОАО «Белорецкий металлургический завод» - 36,2 %, для остальных российских компаний - 50,7%.[[50]](#footnote-50) В настоящее время (с 27.10.2012 г.) проводится общий пятилетний пересмотр, в связи с окончанием действия меры.

В период с 20.12.2008 г. по 19.12.2013 г. на российские сварные нелегированные трубы, ввозимые в ЕС, введены антидемпиговые пошлины в размере 20,5% (кроме группы ОМК - 10,1%, предприятия группы ТМК - 16,8 %).[[51]](#footnote-51)

С 02.03.2008 г. по 01.03.2013 г. Индонезия ограничивала импорт российской металлопродукции, используя антидемпинговые пошлины на горячекатаные стальные изделия (ОАО «НЛМК» - 8,9%, ОАО «ММК» - 30,8 %, ОАО «Северсталь»-5,5%, для остальных российских компаний - 49,4%) и готовится ввести антидемпинговые пошлины на горячекатаный плоский прокат в рулонах по результатам пересмотра, инициированного 04.04.2012 г. в связи со скорым окончанием срока действия предшествующей меры (с 12.06.2008 г. по 11.06.2013 г.: ОАО «НЛМК» - 10,3%, ОАО «ММК» - 35,2 %, ОАО «Северсталь»-6,4%, для остальных российских компаний - 54,7%.).[[52]](#footnote-52)

Китай с 11.04.2010 г. по 10.04.2015 г облагает антидемпинговыми пошлинами трансформаторная сталь российского производства (ОАО «НЛМК» и ООО «ВИЗ-сталь» - 6,3%, для остальных российских компаний – 24%). До введения окончательной меры использовалась предварительная антидемпинговая пошлина (с 11.12.2009г. по 10.04.2010г.): для «НЛМК» и «ВИЗ-сталь» - 4,6%, для остальных российские компании – 25%.[[53]](#footnote-53)

Мексика в своих расследованиях никогда не определяет индивидуальную демпинговую маржу для каждого поставщика. Поэтому импортируемая российская металлопродукция облагается по единым ставкам. Так например, антидемпинговая пошлина на прокат из углеродистой стали в листах, применяемая против РФ с 22.09.2005 г., введена на срок с 22.09.2010 г. по 21.09.2015 г. и составляет 36,8%.[[54]](#footnote-54)

Горячекатаный стальной лист в рулонах облагается антидемпинговой пошлиной с 29.03.2000. Действующая в настоящий момент ставка – 21% (с 29.03.2010 г. по 28.04.2015 г.)[[55]](#footnote-55) Антидемпинговые пошлины против холоднокатаного листа в рулонах используются с 29.06.1999 г. Сейчас ставка составляет 15% и действует с 29.06.2009 г. по 28.06.2014 г.[[56]](#footnote-56)

Самым продолжительным антидемпинговым преследованием в истории торгово-экономических отношении РФ и Мексики являются пошлины против российского стального листа в рулонах (применяются Мексикой с 7.06.1996 года). С 8.06.2011 г. по 7.06.2016 г. облагается антидемпинговой пошлиной 29,30%. До пересмотра меры, действовавшей с 06.06.2007 г., пошлина была 30,31%.[[57]](#footnote-57)

Таиланд дважды вводил антидемпинговые пошлины в отношении российского горячекатаного проката (с 27.05.2003г. по 26.05.2008г. с 22.05.2009 г. по 21.05.2014 г.): ОАО «НЛМК» - 24,20%, ОАО «Северсталь» – 35,17%, для остальных российских компаний – 35,17%. [[58]](#footnote-58)

По данным Минэкономразвития защитные пошлины в отношении российской металлопродукции используются только двумя странами: Филиппины (уголки из нелегированной стали) и Таиланд (горячекатаный плоский прокат из нелегированной стали – 33,11%). С 27.02.2013 г. на 200 дней вводилась предварительная защитная пошлина, но она не затрагивала Россию, ввиду недостаточной доли России в импорте Таиланда.[[59]](#footnote-59)

Преобладание в практике ограничения экспорта российской металлопродукции антидемпинговых пошлин над защитными и отсутствие компенсационных вызвано рядом причин. Во-первых, отрасль не получает финансовую поддержку от государства, но является выгодоприобретателем при субсидировании отечественных отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей металлопродукции (т.о. металлургия может считаться получателем латентных импортозамещающих субсидий через т.н. «субсидирование нижних и верхних этажей»).

Во-вторых, защитные пошлины применяются неактивно из-за обязательности предоставления встречных уступок и вследствие закрытости некоторых рынков количественными ограничениями, которые по правилам ВТО могут вступать в качестве альтернативы защитным пошлинам. Однако после отмены этих ограничений или истечения срока их действия можно ожидать, что защитные пошлины применяемые странами для ограничения импорта металлопродукции без привязки к стране ее происхождения будут использоваться и в отношении российских товаров.

В-третьих, преобладание антидемпинговых пошлин связано со спецификой отрасли, влияющей на ценовую политику. В силу особенностей технологии изготовления многих видов металлопродукции, связанных с процессами непрерывного литья, не представляется возможным, приостановив производство, запустить его вновь без значительных издержек. Поэтому в случае сокращения сбыта предприятия отрасли охотно идут на снижение цен, т.к. сравнительный ущерб от антидемпинговых мер несопоставимо мал по сравнению с затратами на запуск ранее остановленной технологической линии.

Кроме того, если обратить внимание на даты начала расследований и первых введений антидемпинговых мер, можно заметить нечто похожее на «эффект домино». М.Ю. Медведков считает, что введение мер против товара, производимого в России, в одной стране часто влечет за собой введение антидемпинговых мер против этого же товара в других странах[[60]](#footnote-60). Этот феномен (на примере металлургического экспорта) можно объяснить следующим образом. Часто после введения на одном из зарубежных рынков антидемпинговых мер российские производители, не желая нести дополнительных издержек на реализацию своих товаров и, тем более, останавливать или приостанавливать производство, переориентировали экспортные товарные потоки по демпинговым ценам в другие страны, что вызывало новые антидемпинговые расследования. Так введенные антидемпинговые меры могут служить причиной новых антидемпинговых мер.

**2.3 Количественные ограничения и разрешительный порядок импорта**

Несмотря на однозначно отрицательную позицию ВТО по вопросу допустимости применения количественных ограничений в регулировании импорта, многие страны – как развитые, так и развивающиеся – по-прежнему активно применяют их в своей практике. В отношении российского металлургического экспорта используются нетарифные квоты[[61]](#footnote-61) и добровольные ограничения экспорта.

Под нетарифной квотой понимается инструмент регулирования импорта, представляющий собой установление максимального объема импорта определенного товара, свыше которого выпуск товара[[62]](#footnote-62) не допускается. Соглашением ВТО о специальных защитных мерах разрешено использовать нетарифные квоты в качестве меры, альтернативной защитной пошлине, если ее введение неспособно предотвратить причинение возросшим импортом ущерба отрасли национальной промышленности или снизить угрозу такого причинения ущерба.

По сфере действия квоты делятся на общие (или «универсальные») и индивидуальные (или «контингенты»). Первые направлены на импортные поставки определенного товара без привязки к стране происхождения, вторые выделяют максимальный объем импорта для отдельных стран-поставщиков.

Примером применения нетарифной квоты в отношении российской металлургической продукции может быть Украинская практика количественного ограничения поставок российских обсадных и насосно-компрессорных бесшовных труб с 1.10.2008 по 30.09.2011 и с 04.10.2011 г. по 03.10.2014 г. Годовые объемы квоты первого трехлетнего периода - 10 311 т., 10 827 т. и 11 342 т., второго - 11 910, 12 506 и 13 131 т.

Введение количественных ограничений имеет выраженный эффект на импортные поставки, но для усиления этого эффекта могут использоваться рычаги, чаще всего связанные с особенностями разрешительного порядка импорта страны-импортера. Поэтому дополнительными барьерами при количественных ограничениях могут выступать процедуры лицензирования, распределения квот между заявителями, дробления периода действия квоты, таможенного оформления квотируемых товаров и др. Рассмотрим их подробнее на примере российского металлургического экспорта.

Необходимой процедурой для реализации квоты является получение импортной лицензии. В соответствии с Соглашением ВТО по процедурам импортного лицензирования под импортным лицензированием понимается «административная процедура, используемая для осуществления процедуры импортного лицензирования, требующей представления соответствующему административному органу заявления или другой документации (отличной от требуемой для таможенных целей) в качестве предварительного условия для ввоза на таможенную территорию импортирующего члена»[[63]](#footnote-63). Обязанность по получению такой лицензии обычно ложится на покупателя. Для этого необходимо подать соответствующее заявление в уполномоченный орган, который по правилам ВТО не имеет права устанавливать сроки подачи таких заявлений меньшие, чем 21 день с возможностью продления, если поданные заявления не покрывают весь объем квоты.

Первый рычаг влияния - дробление периода действия квоты на более мелкие периоды. Обычно количественное ограничение устанавливается на год, но в отношении российской металлопродукции часто используются и квартальные периоды (например, ЕС использует их в регулировании объемов поставок российской продукции из стали), которые более эффективно снижают импорт, т.к. ввиду проблем с оплатой товаров, транспортных задержек и других факторов их можно как недовыработать, так и исчерпать заранее, а после отказываться от выгодных сделок.

Второй рычаг – «неавтоматическое лицензирование». Лицензии в практике ВТО делятся на «автоматические» и «неавтоматические». К автоматическим участники ВЭД имеют равный доступ и при соблюдении необходимых требований получают разрешение незамедлительно или в срок, не превышающий 10 рабочих дней. Если эти условия не выполняются (при выдаче лицензий выставляются дополнительные требования), лицензия считается неавтоматической. Лицензирование такого типа используется в отношении импорта, в т.ч. российской металлургической продукции, в Аргентине с начала 2011. Под эту меру в Аргентине попадает очень широкий спектр товаров, свыше 600 наименований (от бумаги до легковых автомобилей представительского класса). Дополнительное условие для получения лицензии – встречная закупка аргентинских товаров или инвестиции в местное производство. Срок рассмотрения заявления от 30 до 60 дней,

Третий рычаг – метод распределения квот между заявителями. Он должен избираться с целью выявления участников ВЭД, способных реализовать квоту на наиболее выгодных для страны-импортера условиях, и распределения между ними долей. Одним из самых эффективных в этом плане методов является «состязательный», осуществляющийся посредством проведения конкурсов и аукционов. При проведении конкурса участники предоставляют всю необходимую информацию от учредительной до финансовой и прикладывают к пакету конкурсной документации внешнеторговые контракты купли-продажи, заключенные с поставщиками из страны квотируемого импорта, или «договоры о намерениях» (при отсутствии в предыдущих периодах импорта из этой страны). Несмотря на возможность полного анализа способности участника ВЭД реализовать квоту при состязательном методе распределения квоты, большинство стран используют метод «ретроспективный», в соответствии с которым решение о выделении или отказе в выделении части квоты принимается на основании полноты выработки импортером ранее полученных квот. Таким образом, новые и малоопытные участники ВЭД не могут рассчитывать на значительные доли квот, а крупные импортеры, получившие большие доли, могут диктовать своим поставщикам условия, требовать скидок, отсрочек и рассрочек платежа, навязывать обременительные базисные условия продажи. Кроме того, в соответствии с Соглашением ВТО по процедурам импортного лицензирования при распределении общих (универсальных) квот особое внимание должно быть уделено стимулированию импорта из развивающихся и наименее развитых стран.

Четвертый и последний из важнейших рычагов – создание дополнительных барьеров при таможенной очистке. Примером использования этого рычага в отношении поставок российской металлопродукции может служить готовящееся к введению стопроцентные сканирование контейнеров и проверки их на содержание делящихся и радиоактивных материалов. Сейчас сканирование грузов и определение радиоактивного излучения проводится избирательно, как и любая другая форма таможенного контроля. Процедура занимает от 10 минут на контейнер, по ее окончанию в половине случаев назначается таможенный досмотр, что увеличивает простой груза в контрольном пункте пропуска. После введения меры по всей стране (планируется в 2015г) планируется ввести дополнительный таможенный сбор в 500 долларов.

Необходимо отличать квоту от «добровольного ограничения экспорта» (обязательства страны-экспортера, закрепленного в двух- или многостороннем международном соглашении, снизить или, по крайней мере, не увеличивать объемы поставок на таможенную территорию других сторон соглашения). Из этих определений можно выделить следующие основные черты этих мер:

* Характер мер: квоты вводятся государствами самостоятельно (мера автономного характера), добровольные ограничения экспорта применяются на условиях, согласованных сторонами и закрепленных в соответствующем международном договоре (мера конвенциального характера),
* Контроль: при квотировании стороной, осуществляющей контроль соблюдения, является страна-импортер, при добровольном ограничении экспорта – страна-экспортер,
* Мотивация сторон: Страна-импортер ставит задачу ограничить импорт до объемов достаточных для покрытия дефицита товара на внутреннем рынке, но недостаточных для ужесточения конкуренции на нем, мотивация страны-экспортера не учитывается. Добровольные ограничения экспорта, в свою очередь, носят вынужденный или псевдовынужденный характер для обеих сторон: страна-импортер предлагает пописать соответствующее соглашение в ответ на действия торгового партнера, угрожающие отраслям национального производства; страна-экспортер берет на себя ограничивающие обязательства, чтобы избежать более жестких мер (антидемпинговые, компенсационные или защитные пошлины), и иметь доступ на рынок страны-импортера хоть и в усеченных объемах, но на основаниях, не снижающих ценовую конкурентоспособность,
* Квоты в рамках ВТО разрешены к применению в качестве защитной меры, альтернативной защитной пошлине. Добровольные ограничения экспорта в чистом виде нелегитимны в соответствии со ст. 11 «Запрещение и устранение некоторых мер» Соглашения ВТО о специальных защитных мерах: «член не добивается, не принимает и не сохраняет никаких добровольных ограничений экспорта»[[64]](#footnote-64).
* И те, и другие могут выступать в качестве средств торговой дискриминации.

В качестве примера добровольного ограничения РФ экспорта металлургической продукции могут рассматриваться соответствующие соглашения США и ЕС. Первое применяется до сих пор, второе утратило юридическую силу в связи со вступлением России в ВТО.

В середине 90-х Россия грубо нарушала международные правила торговли, допуская очевидный демпинг. Например, рассчитанная по поставкам в США демпинговая маржа по горячекатаному прокату составляла 70,66% - для Северстали, 149,54% - для ММК, 217,67% - для НЛМК, и 156,58 % для прочих поставщиков[[65]](#footnote-65). Во избежание введения антидемпинговых пошлин 12 июля 1999 г. было подписано Соглашение между Министерством торговли Соединенных Штатов Америки и Министерством торговли Российской Федерации о приостановлении антидемпингового расследования в отношении некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции из Российской Федерации, устанавливающее количественные и ценовые ограничения российского экспорта металлургической продукции в США в целях приостановления антидемпингового расследования в отношении квотируемых товарных позиций. По мнению М.Ю. Медведкова, исход расследования был бы более благоприятен, если бы российские предприятия, обвиняемые в демпинге, заняли активную позицию при рассмотрении дела. Однако они решили переложить ответственность на Правительство РФ, которое выбрало самый простой, но не самый выгодный для металлургов способ выхода из конфликтной ситуации.[[66]](#footnote-66)

Также это соглашением называют Всеобъемлющим соглашением по торговле сталью между Россией и США, т.к. оно принадлежит к соответствующему классу ограничений (Comprehensive Voluntary Restraint Agreements), направленных на сокращение объемов импорта не только товара, который был объектом антидемпингового расследования, но и класса схожей продукции. Эта мера активно использовалась США с 1984 г. по 1992 г., а после появления ВТО только в торговле со странами-нечленами. В случае с Россией объектом антидемпингового расследования был один вид продукции (горячекатаная сталь в рулонах), а Соглашение затрагивает 14 видов продукции. В нем были установлены объемы ввоза на первые три года и порядок, в соответствии с которым Министерство торговли США рассчитывало квоты на следующие периоды. Рассмотрим подробнее лимиты на ввоз, установленные данным соглашением, представленные в Таблице 5.

Таблица 5. Количественные ограничения на ввоз некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции из Российской Федерации в США, 1999-2004 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Период | Квота, тонны |
| 12 июля 1999 - 31 декабря 1999 | 0 |
| 1 января 2000 - 31 декабря 2000 | 325000 |
| 1 января 2001 - 31 декабря 2001 | 500000 |
| 1 января 2002 - 31 декабря 2002 | 675000 |
| 1 января 2003 - 31 декабря 2003 | 725000 |

По оценкам М.Ю. Медведкова квота на 2000г. составляла менее 10% объема поставок аналогичной продукции на рынок США в 1998г, около 3,8 млн. т[[67]](#footnote-67).

Соглашением запрещалось выдавать экспортные лицензии, покрывающие более 60% годового лимита, а также предусматривались жесткие санкции за нарушение установленных лимитов. Так, за поставки в «период моратория» (с момента подписания до 31 декабря 1999 г. ввоз был запрещен) из лимита на первый год вычитался двукратный их суммарный объем и отказ в выдаче экспортных лицензий недобросовестным поставщикам в течение одного года со дня, следующего за днем последней поставки в течение «периода моратория». В прочие периоды действия соглашения за превышение установленных лимитов из лимита следующего года вычиталось 125% от абсолютного превышения. Несмотря на то, что количественные ограничения были введены на 14 видов продукции, ввоз только 6 из них был разрешен в течение первого периода, так как только на них были установлены ценовые ограничения, являющиеся необходимым элементом в соответствии с Соглашением.

30 ноября 2012 г в Соглашение были внесены изменения, которые откорректировали уровень и утвердили новый порядок их перерасчета, но не коснулись количественных ограничений.

По мнению О.В. Савельева, легкость, с которой Россия согласилась на подписание Соглашения и ограничение своих поставок, создала негативный прецедент для других стран-импортеров, и другие страны, озабоченные ростом российского экспорта металлопродукции, будут настаивать на повторении прецедента[[68]](#footnote-68).

Эта гипотеза подтверждается действиями ЕС, который в конце 1999 г. собирался ввести против российской металлопродукции компенсационные пошлины, признав субсидией сохранение экспортной пошлины на лом, т.к. это сдерживает рост цен на него на внутреннем рынке и дает металлургическим комбинатам возможность снижать свои издержки. Не сумев доказать наличие субсидии, ЕС начал антидемпинговое расследование. В итоге 7 февраля 2000г. было подписано Генеральное соглашение о поставках стали в рамках уже действовавшего Соглашения между Правительством Российской Федерации и Европейским объединением угля и стали о торговле некоторыми изделиями из стали 1994 г. Данное Генеральное соглашение неоднократно продлевалось и утратило силу в день присоединения России к ВТО.

Таблица 6 – Максимально разрешенные объемы экспорта продукции черной металлургии на рынок ЕС, тыс. тонн.

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Количественное ограничение, тыс. тонн |
| 2002 | 2360 |
| 2003 | 2500 |
| 2004 | 2643 |
| 2005 | 2815 |
| 2006 | 2885 |
|  | .Продолжение Таблицы 6 |
| 2007 | 2957 |
| 2008 | 3031 |
| 2009 | 3107 |
| 2010 | 3185 |
| 2011 | 3264 |
| 2012 | 3346 |

Источник: Генеральное соглашение о поставках стали между Правительством РФ и Европейской Комиссией от 7 февраля 2000 г. и дополнительные соглашения о продлении его действия.

Количественные ограничения на экспорт в рамках Соглашений о добровольном ограничении экспорта практически перекрыли доступ российской продукции черной металлургии на эти емкие рынки. Однако именно после их введения российские компании начали проводить политику слияний и поглощений, как в самих США и ЕС, так и в странах, входящих в зоны свободной торговли с ними или являющихся получателями тарифных преференций.

**2.4. Технические барьеры**

По данным Минэкономразвития в отношении российского экспорта металлургической продукции используется 3 меры, считающиеся техническим барьеров в торговле: Система REACH и «научно необоснованная классификация никелевых солей» в ЕС и обязательная сертификация некоторых видов металлопродукции в Индии[[69]](#footnote-69).

В соответствии с регламентом ЕС №1907/2006, вступившим в силу 1 июня 2007 г. в ЕС введен технический барьер в отношении химических веществ - система REACH (Регистрация, Оценка и Авторизация Химикатов). Цель этого регламента – повышение уровня здравоохранения, защиты окружающей среды, использование вместо потенциально опасных химических веществ безвредными заменителями, и конкурентоспособности европейской промышленности, в первую очередь химической.

Этот регламент обязывает производителей ЕС регистрировать в Европейском химическом агентстве все химические вещества (как произведенные в ЕС, так и импортированные), обращающиеся на территории ЕС в объеме, превышающем одну тонну в год. Это ограничивает импорт ряда товаров, преимущественно химических, нефтехимических и металлургических.

На этапе подготовки к регистрации производители или импортеры производят оценку безопасности производства и использования веществ и рисков работы с ними за свой счет и отражают ее в паспорте безопасности.

Оценка химической безопасности является частью системы управления рисками и заключается в поиске потенциально опасных веществ и веществ, для определения статуса которых необходимы дополнительные сведения. Она включает в себя оценку регистрационных досье, сбор дополнительных сведений от потребителей и ежегодную оценку веществ, которые были классифицированы как потенциально опасные. В регистрационное досье включается отчет производителя о безопасности товара с оценкой рисков причинения вреда окружающей среде, жизни и здоровью людей на этапе производства. Также отчет должен содержать все известные производителю способы и цели использования регистрируемого вещества. Информацию об использовании вещества в течение всего жизненного цикла товара, в котором оно используется, и воздействии его на экологию и население получают от потребителей на территории ЕС в форме отчета потребителя о химической безопасности. На основании этих отчетов каждое заинтересованное лицо (производитель, импортер или потребитель) должно составить описание «сценария воздействия» - программу мер, требующихся для недопущения причинения вреда окружающей среде, здоровью и жизни людей. Сценарий воздействия является необходимым приложением к паспорту безопасности вещества. Паспорт безопасности передается следующему потребителю, который описывает собственное использование вещества и дополняет паспорт рекомендациями по безопасному использованию. Прилагаемые к паспорту сценарии использования после утверждения Европейским химическим агентством являются обязательными к соблюдению.

Регистрация представляет собой передачу собранных данных в виде регистрационных досье в Европейское химическое агентство. Перечень необходимой документации и регистрационный взнос зависят от суммарного количества вещества в поставках продукции за год. Каждое вещество каждого производителя регистрируется отдельно.

При регистрации Европейское химическое агентство производит проверку заявленных данных, экспертизу предоставленных образцов (оценку соответствия минимальным требованиям безопасности) и запрашивает дополнительные сведения. Вещества, успешно прошедшие процедуру регистрации, получают уникальный регистрационный номер, который вместе с детальной информацией о нем фиксируется в базе данных Европейского химического агентства.

Авторизация также направлена на эффективное функционирование системы управления рисками, а также стимулирование перехода к использованию более безвредных веществ. Авторизация применяется в отношении веществ, классифицирующихся в ЕС как потенциально опасные, и заключается в выдаче Комиссией при Европейском химическом агентстве разрешений на использование. Такое разрешение выдается только в случае предоставления производителем, импортером или потребителем неоспоримых доказательств того, что угроза окружающей среде и жизни и здоровью людей, возникающая при использовании вещества, не превышает допустимых параметров. Также разрешение выдается и в случае, если потенциально опасное вещество не имеет безвредных аналогов, способных его заменить, и экономический эффект от использования вещества многократно превышает социальные и экологические риски.

Также ЕС предусмотрел в регламенте возможность запрещать и ограничивать производство, распределение, сбыт и использование веществ.

Система REACH подверглась серьезной критике со стороны членов ВТО. По подсчетам начальника отдела урегулирования споров департамента торговых переговоров Минэкономразвития В.О. Никишиной на заседаниях Комитета ВТО по техническому регулированию против применения REACH выступали 26 членов ВТО, считая ее скрытым торговым барьером [[70]](#footnote-70).

В подтверждение того, что эта система может считаться средством ограничения импорта можно привести следующий пример. В рамках системы REACH не разработаны единые правила классификации товаров на «вещества», «смеси», «полупродукты» и «изделия» (к последним REACH не применяется). При отнесении конкретного вида металлопродукции к какой-либо из вышеперечисленных групп Европейское химическое агентство использует документ «Позиция Европейской конфедерации черной металлургии по определению разграничения между смесями и изделиями для стали и стальных продуктов» (EUROFER position paper determining the borderline between preparations/articles for steel and steel products) или запрашивает консультацию у этой конфедерации.[[71]](#footnote-71) Таким образом, возможность и условия доступа товаров российских металлургов на рынок ЕС определяет их главный конкурент. Начальник управления службы технологии и оптимизации производства «Сибур Холдинг» Александр Крюков считает, что такие консультации недопустимы, т.к. при классификации товаров конкурирующие организации получают доступ к переданной производителями в Европейское химическое агентство информации, содержащей коммерческую тайну: составы, ноу-хау, секреты технологии и производства и др.[[72]](#footnote-72)

Кроме того сложности процедуры REACH и очевидного несовершенства нормативной базы, ограничительное воздействие на импорт, в том числе металлургической продукции оказывают издержки на регистрацию. По оценкам начальника отдела по связям с государственными организациями ОАО «НМЛК» М.А. Ивановой, за одно вещество экспортеру придется заплатить 100-300 тыс. евро, в зависимости от тоннажа и класса вещества.[[73]](#footnote-73)

Структура издержек входа на рынок ЕС в связи с введением системы REACH состоит из регистрационного взноса и дополнительных затрат. Размер стандартного регистрационного взноса по состоянию на 23 марта 2013 г. показан в Таблице 7.

Таблица 7. Размер регистрационного взноса по состоянию на 23 марта 2013 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годовой тоннаж | Регистрационный взнос, Евро | |
| Индивидуальная регистрация | Совместная регистрация |
| Свыше 1000 т | 33 201 | 24 901 |
| 100-1000 т | 12 317 | 9 237 |
| 10-100 т | 4 605 | 3 454 |
| 1-10 т | 1 714 | 1 285 |

Источник: сайт поддержки российских экспортеров Reach.ru

Дополнительные затраты складываются из расходов на обучение сотрудников компании, взносы за членство в профильных консорциумах, возмещение расходов ведущего регистранта на подготовку досье, расходы на экспертизу товаров, оплату услуг консалтинговых компаний и единственного представителя REACH в России, покупку письма о доступе к данным и др. Итоговые издержки могут оказаться достаточно велики. Например, ОАО «НЛМК» на регистрацию 3 веществ в системе REACH потратило около 10 миллионов рублей[[74]](#footnote-74), а ОАО «УК Металлоинвест» зарегистрировано 8 веществ, заплатив около 400 тысяч евро[[75]](#footnote-75). Различия в затратах обусловлена тем, что первая компания регистрировала потенциально опасные вещества в категории максимального тоннажа.

Расходы увеличиваются из-за тоннажной категории, класса опасности и необходимости пользоваться услугами консалтинговых компаний для помощи в соблюдении процедур оценки соответствия и правильной классификации веществ. Чтобы избежать доступа посторонних лиц (ЕВРОФЕР) к коммерчески значимой информации, экспортеры вынуждены оплачивать услуги консалтинговых фирм.

Второй технический барьер, применяемый ЕС, - «Научно необоснованная классификация никелевых солей», в соответствии с которой более 140 никелевых соединений отнесены к потенциально опасным, по мнению Минэкономразвития, для этого нет соответствующих научных обоснований[[76]](#footnote-76). Она является логическим продолжением системы КУФСР и закреплена в Регламенте № 1272/2008, в соответствии с которым упаковка и маркировка товаров, содержащих потенциально опасные вещества, должны содержать соответствующие информационные знаки.

В Индии Распоряжением Правительства «О контроле качества стали и стальной продукции» № 2 от 12 марта 2012 г. введено обязательная сертификация в отношении импортируемых товаров десяти позиций Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (горячекатаной стали, стальных листов, электрической стали, стальных прутков, стальной проволоки и т.д.). В случае несоответствия импортируемых товаров требованиям Бюро стандартов Индии, разрешительные документы не выдаются и ввоз такой продукцию запрещен. На упаковку товаров, прошедших процедуры оценки и подтверждения соответствия, на момент начала таможенного оформления должны быть нанесены соответствующие знаки. В соответствии с постановлением Министерства стали Индии от 10 сентября 2012 г. вступления в силу процедур сертификации для большей части импортируемой в Индию металлопродукции перенесены с 12 сентября 2012 года на 31 марта 2013 года[[77]](#footnote-77).

**2.5. Прочие меры торговой политики, сдерживающие экспорт российской металлопродукции**

Инструментарий, применяемый зарубежными государствами для снижения объемов импорта российской металлургической продукции, не ограничивается особыми пошлинами, количественными ограничениями, национальными особенностями разрешительного порядка импорта и техническими барьерами. Ввиду широты применения продукции металлургии, как черной, так и цветной, в производстве других товаров, правительства многих стран любыми способами пытаются избежать зависимости от импорта и не допускают значительного повышения импортной квоты (отношения объема импорта к объему внешнеторгового оборота или ВВП).

Например, США в дополнение к описанным ранее количественным ограничениям, установленным в соответствии с Соглашением между Министерством торговли Соединенных Штатов Америки и Министерством торговли Российской Федерации о приостановлении антидемпингового расследования в отношении некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции из Российской Федерации от 12 июля 1999 года с изменениями от 30 ноября 2012 г., использует также ценовые ограничения на товарные подсубпозиции, подпадающие под действие этого соглашения. Эти ограничения заключаются в ежеквартально установлении минимальных (справочных) цен на условиях FOB Порт экспорта, начиная с 255-280 долларов за метрическую тонну в январе-марте 2000 г. При расчете цен на следующие периоды Минторг США ориентировался на темпы роста или падения средневзвешенных цен за единицу импортируемой аналогичной продукции из всех стран, кроме объектов антидемпингового расследования.

Аналогичное ценовое ограничение действует в США и по толстолистовой стали (16 товарных подсубпозиций), на основании подписанного на рыночных условиях соглашения о приостановлении антидемпингового расследования ОАО «Северсталь», ОАО «ММК» и ОАО «НОСТА» и Минторгом США (23.01.2003 г.). Этом соглашении отсутствуют количественные ограничения, динамика минимальных справочных цен привязана к динамике средних цен на аналогичную продукцию по США. М.Ю. Медведков подчеркивает, что российские производители металлопродукции в очередной раз выбрали заведомо проигрышную позицию при ведении переговоров. Вместо того, чтобы предоставить доказательства отсутствия своей вины, заверенные Правительством РФ, они решились на подписание соглашение о добровольном самоограничении, притом еще до окончания расследования.[[78]](#footnote-78)

Для ограничения импорта российской продукции также используются субсидии. Их эффективность зависит от способа введения: так как импортозамещаюшее субсидирование запрещено правилами ВТО, для успешного использования они должны де-юре соответствовать требованиям Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах. Отличным примером применения этого инструмента является практика латентного субсидирования экспорта и импортозамещения ЕС, который по программам на 2007-2013гг. (и скорректированным в 2009г.) выделил 112 млрд. евро, что приблизительно равно бюджету ЕС в 2010г. Субсидии ЕС выделяются на финансирование НИОКР, реализацию экологических программ и стратегий развития регионов, неспецифическую грантовую поддержку, а также обыгрывают пробелы в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Кроме того, экологические гранты покрывают большой спектр затрат, в том числе на оценку соответствия требованиям к продукции. Таким образом, через гранты европейским производителям могут возмещаться затраты на оценку соответствия и регистрацию в системе REACH, что является нарушением национального режима.

Кроме того, негативный эффект на экспорт металлургической продукции, как черной, так и цветной, до вступления в ВТО оказывали ограничения политического характера, т.е. не имеющие экономических причин. Основная их часть связана с ограничением функционирования режима наиболее благоприятствуемой (РНБ) нации, применявшиеся ЕС и США.

В соответствии с Соглашением о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, подписанном 24 июня 1994 г., было установлено постепенное предоставление РНБ[[79]](#footnote-79) с изъятием из-под его действия некоторых групп товаров, в т.ч. металлургических. Ввоз на территорию ЕС такой продукции осуществлялся в рамках количественных ограничений, утвержденных специальными соглашениями между Россией, Европейской комиссией и отраслевыми союзами ЕС.

Развитие торгово-экономических отношений России и США было ограничено из-за поправки Джексона-Вэника 1974г. к Закону о торговле США, девствовавшей в отношении России до 20 декабря 2012г[[80]](#footnote-80).. В соответствии с ней предоставление режима нормальных торговых отношений, аналогичного РНБ, на постоянных условиях не допускается в торговле со странами, нарушающими права человека, в особенности право на иммиграцию. В 1989г. был подписан мораторий на использование поправки Джексона-Вэника в торговых отношениях с СССР. С момента распада СССР этот мораторий ежегодно пролонгировался Президентом США для стран СНГ, предоставляя РНБ на временных основаниях. Это влияло на готовность участников ВЭД заключать длительные внешнеторговые контракты, многократно увеличивало риски и снижало привлекательность американского рынка для российских поставщиков металлопродукции.

Кроме того, США постоянно усложняет процедуру таможенного оформления ввозимых товаров. Среди последних нововведений нужно отметить «правило 10+2», введенное в 2009г. Оно обязывает перевозчиков не менее, чем за 48 часов до погрузки товаров на борт судна предоставить в Агентство таможенной и пограничной охраны подробную информацию о товаре. Процедура получила название «правило 10+2», т.к. расширила список минимальных требуемых для таможенного оформления и выпуска товаров документов и сведений (10 пунктов) на два элемента: предоставление плана загрузки судна и сообщения статуса контейнера. Без предоставления этих данных перевозчик не имеет права принять груз к транспортировке. Штраф за невыполнения правила «10+2» составляет 5000 долларов. Дополнительная сложность заключается в форме предоставления этих сведений. Например, план загрузки предоставляется не в виде схемы, а в качестве подробной пояснительной записки. Для ее создания нужно воспользоваться специализированным программным обеспечением, интерфейс которого доступен исключительно на английском языке и полон логистической и таможенной терминологии.

Вторая антитеррористическая инициатива США, оказывающая сдерживающее влияние на импорт – стопроцентное сканирование морских контейнеров (радиационный и рентгеновский контроль), которое должно быть осуществлено до погрузки на борт судна в порту отправления. Грузы в контейнерах, не прошедших процедуру сканирования, подлежат таможенному досмотру. Постановление Комиссии 9/11 США было опубликовано в 2007 г., на период до 2012 г. носило исключительно рекомендательный характер. В связи с переносом сроков окончательного ввода в действие до 2014, сканирование используется только в пробном режиме, в шести зарубежных портах. Его противники – отдельные перевозчики, порты, Федерация международных транспортно-экспедиторских ассоциаций FIATA и Комиссия ЕС – настаивают на избыточности такой меры, т.к. морем обычно перевозятся низкорисковые с точки зрения террористической угрозы товары и, кроме того, этим же видам контроля грузы обязательно подвергнутся по прибытии в США. Среди их аргументов снижение пропускной способности портов, появление заторов на дорогах, ведущих к портам, повышение затрат на временное хранение и потребности в складах и др. В противовес этим доводам ряд исследователей утверждает, что скорость движения контейнеров через современные инспекционно-досмотровые комплексы и порталы радиационного и рентгеновского контроля (10 миль в час) и время, требуемое на визуальную оценку одного изображения со сканера (около 2 минут) позволяет осуществлять сканирование контейнеров без какого-либо негативного влияния на движение автотранспорта к местам разгрузки[[81]](#footnote-81). Этот вывод был сделан со ссылкой на особенности сканирования в порту Гонконга, втором по грузообороту порту мира. Исследователи не учли, что установка и обслуживание инспекционно-досмотровых комплексов и порталов радиационного и рентгеновского контроля, а также обучение операторов требует значительных финансовых вложений, что не способствует их появлению в каждом порту. В связи с этим возможно изменение маршрутов доставки, массовый перевод грузопотока на крупные, хорошо технически оснащенные порты и значительное усиление нагрузки на них, что и приведет к последствиям, описанным противниками инициативы США.

Основные цели инициатив - повышение эффективности борьбы с контрабандой оружия и взрывчатых веществ, а следовательно, предотвращение террористических актов. Но в дополнение к ним «правило 10+2» и стопроцентное сканирование грузов являются избыточным административным обременением, дополнительно понижающим в глазах иностранных поставщиков привлекательность экспорта своей продукции в США.

Особого внимания заслуживает инструментарий ограничения импорта, используемый в СНГ. Эти страны представляют собой особый с точки зрения применяемых инструментов торговой политики рынок сбыта российской металлопродукции, который интересен из-за возможности государств применять некоторые меры автономного регулирования импорта, запрещенные для членов ВТО. И этой возможностью страны СНГ активно пользуются. Судя по всему, это поведение продиктовано стремлением доказать лояльность Западу. Наиболее интересной представляется торговая политика Украины и Белоруссии.

До вступления в ВТО 16 мая 2008 г. Украина использовала в своей практике временные ставки ввозных таможенных пошлин - ставки ввозных пошлин, устанавливаемые Правительством или аналогичным органом на определенный период, по истечению которого товары будут облагаться по ставке, указанной в тарифе.

В применении этого инструмента возможны 2 сценария. Первый - применение более низкой ставки, чем базовая ставка Таможенного тарифа (для насыщения внутреннего рынка, если такие товары не производятся в национальной экономике, удовлетворения избыточного спроса, который не может покрыть недостаточное отечественное производство аналогичных товаров, модернизации и технического перевооружения отраслей национальной экономики, нагнетания конкуренции на конкретных рыночных сегментах для получения ее положительных эффектов (улучшение специализации, применение достижений НТП, санирование рынка и пр.). Второй - применение более высокой ставки, чем базовая ставка Таможенного тарифа (в целях защиты отечественных производителей аналогичных товаров, корректировки структуры внутреннего рынка по облагаемым товарам, смягчения уровня конкуренции на внутренних рынках (с помощью подрыва ценовой конкурентоспособности импортных товаров), создания условий для реализации временного избытка данного товара на складах оптовой и розничной торговли).

Члены ВТО не могут использовать второй сценарий, т.к. при вступлении фиксируется уровень связывания тарифа, поэтому этот инструмент медленно уходит в прошлое. Однако, на постсоветском пространстве он по-прежнему очень популярен: например, в России за всю историю суверенного таможенного регулирования они эффективно использовались в отношении более чем 3 тысяч подсубпозиций, что составляло почти четверть ТН ВЭД РФ[[82]](#footnote-82). Причины этого в том, что временные ставки имеют ряд преимуществ перед другими инструментами торговой политики:

* не требуют соблюдения дополнительных формальностей (подача заявления, проведение расследования и консультаций и пр.), в отличие от особых пошлин,
* не имеют товарной специализации и могут использоваться по отношению к любой позиции ТН ВЭД,
* не ограничены в максимальных сроках применения, частоте использования и др.,
* благодаря минимальным временным промежуткам между установлением необходимости применения временных ставок и их введением, относятся к инструментам оперативного регулирования импорта,
* в силу отсутствия нормативно-правовых ограничений могут частично заменять остальные инструменты таможенно-тарифного регулирования импорта: как селективного, так и общего,
* являются протекционистским инструментом, не нарушающим общей фритредерской тональности таможенного тарифа, т.к. используются в «дополнительной колонке».

Став членом ВТО Украина также использовала временные ставки по второму сценарию, которые трактуются членами ВТО как меры по ограничению импорта, принятые по соображениям платежного баланса, обязательные к скорейшей отмене[[83]](#footnote-83). Они вводились в соответствии с Законом Украины N 923-VI от 4 февраля 2009 «О внесении изменений в некоторые законы Украины с целью улучшения состояния платежного баланса Украины в связи с мировым финансовым кризисом», действовавшим с 15 февраля 2009 г. по 13 марта 2012 г.

В соответствии эти Законом временные ставки применялись в отношении широкого спектра позиций ТНВЭД Украины с целью восстановления равновесия платежного баланса, состояние которого определено критическим. Срок применения введения составлял до 6 месяцев с возможным продлением до полного года. В Законе особо отмечено, что временные ставки не должны трактоваться как протекционистская мера для отдельной отрасли или товара (группы товаров).

Временные ставки рассчитывались как сумма базовой ставки Единого таможенного тарифа Украины и надбавка, утвержденная Верховной Радой по представлению Кабинета Министров. Однако, пунктом 2 Заключительных положений Закона со дня его вступления в силу вводилась временная надбавка в 13% от таможенной стоимости по «товарам некритического импорта»,. Из металлургических товаров под действие этой надбавки попали такие позиции ТН ВЭД Украины, как 7201 «Чугун передельный и зеркальный в чушках, болванках или прочих первичных формах» и 7301 «Конструкции шпунтовые из черных металлов, сверленые или несверленые, перфорированные или неперфорированные, монолитные или изготовленные из сборных элементов; уголки, фасонные и специальные профили сварные, из черных металлов»[[84]](#footnote-84).

Вторая страна, чей инструментарий торговой политики представляет интерес, - Республика Белорусь. Металлургия в Белоруссии очень слаба и высоко концентрирована: на "Белорусский металлургический завод" приходится более 80% от национального производства и 85% экспорта металлопродукции.[[85]](#footnote-85) Не являясь членом ВТО, Белоруссия имеет право использовать для ограничения объемов импорта металлургической продукции меры, нарушающие положения Соглашений ВТО. Среди них следует выделить субсидирование, и различные меры, ограничивающие с предоставление национального режима.

Субсидии Правительства Белоруси покрывают часть издержек производителей, предоставляя им возможность снижать цены и за счет этого успешно конкурировать с импортными аналогами, а также особое внимание уделяется финансированию НИОКР за счет государства. Первый вид финансовой поддержки запрещен Соглашением ВТО о субсидиях и компенсационных мерах, т.к. является импортозамещающей субсидией, второй считается зеленой субсидией - разрешенным средством, не влияющим на условия торговли.

Субсидирование в Белоруссии осуществляется на основании многочисленных республиканских программ импортозамещения, нацеленных как на всю экономику страны, так и на конкретные отрасли. Например, благодаря субсидиям, предоставленным в рамках реализации общенациональной программы 2001-2005 г. на Могилевском металлургическом заводе начат выпуск стальных электросварных труб. О Государственная программа развития порошковой металлургии и сварки в Беларуси 2003 - 2007 г. уже к 2005 г. позволила на почти на четверть снизить зависимость республики от импортных поставок аналогичных товаров[[86]](#footnote-86).

Также белорусская металлургия является косвенным бенефициаром от «субсидирования верхних этажей», т.е. предоставления государственной финансовой поддержки отраслям-потребителям металлургической продукции. Наиболее сильное влияние на развитие белорусской металлургии и снижения объемов испорта аналогичной продукции оказывают республиканские программы развития строительства и машиностроения, т.к. именно эти отрасли потребляют большую часть производимой продукции.

Второй комплекс мер, ограничивающих импорт российской металлургической продукции, связан с ограничением предоставления национального режима, обязательного (наряду с РНБ) в торговле членов ВТО между друг другом.

В соответствии с терминологией ВТО под национальным режимом понимается недопустимость при­ме­нения к им­пор­ти­ро­ван­ным или оте­че­ст­вен­ным то­ва­рам регулирующего воздействия (вну­т­рен­них на­ло­гов и дру­гих вну­т­рен­них сбо­ров, за­ко­нов, правил и тре­бо­ва­ний, затрагивающих вну­т­рен­нюю про­да­жу, пред­ло­же­ния о про­да­же, по­куп­ки, пе­ре­воз­ки, рас­пре­де­ле­ния или ис­поль­зо­ва­ния то­ва­ров, и вну­т­рен­них пра­ви­л ко­ли­че­ст­вен­но­го ре­гу­ли­ро­ва­ния, тре­бу­ю­щих сме­ше­ния, пе­ре­ра­бот­ки или ис­поль­зо­ва­ния то­ва­ров в оп­ре­де­лен­ных ко­ли­че­ст­вах или до­лях) та­ким об­ра­зом, что­бы со­з­да­вать за­щи­ту для отечественного про­из­вод­ст­ва[[87]](#footnote-87). ВТО не запрещает создавать различные условия для обращения отечественных и импортированных товаров, если они не создают преимуществ для национальных производителей[[88]](#footnote-88).

По информации Минэкономразвития в Белоруссии применяются следующие меры, нарушающие национальный режим:

* административное регулирование доли продаж импортных товаров,
* административные меры по ограничению участия российских поставщиков в процедурах государственных закупок: приобретение российских товаров государственными организациями и организациями с государственной долей собственности допускается только у производителей или их официальных торговых представителей,
* установление оптовых операторов, объемов и перечня импортируемых товаров,
* административное регулирование импорта республики, в том числе из России, через обязательное выполнение соответствующего параметра прогноза социально-экономического развития. [[89]](#footnote-89)

**3..Воздействие вступления России в ВТО на металлургический экспорт**

Объемы экспорта с момента присоединения России к ВТО и темпы их роста по отношению к соответствующим месяцам 2011 и 2012 г., представленные на Рисунке 1.

Рисунок 1. Объемы экспорта с августа 2012 г. по март 2013 г. и темпы их роста по отношению к соответствующим месяцам 2011 и 2012 гг.

Источник: Федеральная таможенная служба, customs.ru

По результатам первых семи месяцев после вступления в ВТО российский экспорт металлургической продукции без разделения на черную и цветную металлургию показал снижение в среднем на 15,7% по сравнению с аналогичными месяцами 2011-2012 г. Однако делать на основании этих данных какие-либо выводы нельзя, так как отрасль адаптируется к новым условиям экспорта.

Многие исследователи считают, что металлургия – один из основных выгодоприобретателей от присоединения России к ВТО. Рассмотрим основные положительные последствия вступления России в ВТО для отечественного металлургического экспорта:

* возможность оспаривать действующие ограничительные меры благодаря доступу к Органу по урегулированию споров ВТО,
* снижение вероятности дискриминации при введении странами-импортерами новых ограничительных мер, ввиду обязательности соблюдения требований Соглашений ВТО в торговле между членами,
* увеличение количества стран, которые предоставляют России режим наибольшего благоприятствования,
* снятие количественных ограничений в торговле с ЕС,
* отмена поправки Джексона-Вэника и установление режима нормальных торговых отношений с США,
* рост инвестиционной привлекательности отрасли.

В качестве основного аргумента в пользу вступления в ВТО исторически используется доступ к механизму урегулирования споров в ВТО для защиты интересов российских металлургов и снятия дискриминационных барьеров (в первую очередь, антидемпинговых пошлин). При этом ожидалось, что после вступления в ВТО Россия воспользуется этой возможностью для устранения ограничительных мер, действующих на зарубежных рынках в отношении российской металлопродукции, в результате чего объемы экспорта резко увеличатся.

Это утверждение представляется достаточно спорным в силу некоторых причин. Во-первых, для эффективной защиты своих интересов в рамках механизма урегулирования споров ВТО у России нет необходимого опыта и квалифицированных кадров: статистика ВТО показывает, что РФ участвовала только в 7 спорах в качестве третьей стороны. А по мнению директора Департамента торговых переговоров Минэкономразвития М.Ю. Медведкова «специалистов экстра-класса по вопросам ВТО Россия вырастит через 20 лет»[[90]](#footnote-90). Во-вторых, урегулирование одного спора может длиться не один год, а затраты на него исчисляться в миллионах долларов (на всех уровнях: от предприятий и отраслевых объединений до государственного аппарата), поэтому обращаться к этому механизму без должной подготовки нецелесообразно. В-третьих, для того, чтобы отстоять свои интересы в Органе по урегулированию споров необходимо собрать большое количество весомых доказательств, что невозможно без активного участия предприятий отрасли, которые, как уже отмечалось ранее, при сборе данных и на консультациях в рамках расследований ведут себя крайне пассивно. Поэтому по мнению В.А Поляковой, важнейшей задачей определяющей успех использования органа по урегулированию споров является ускорение процесса самоорганизации и взаимодействия производителей.[[91]](#footnote-91) В-четвертых, при вынесении решения о неправомерности применения тех или иных ограничений Орган дает стране ответчику «разумный срок» на их устранение, который не регламентирован правилами ВТО и чаще всего составляет от полугода до года и может продлеваться по мотивированному объяснению ответчика. В-пятых, «судебное право» ВТО имеет выраженный прецедентный характер, поэтому следует ограничивать подачу жалоб на использование мер торговой политики в нарушение требований Соглашений ВТО, чтобы не урезать для себя возможности регулирования импорта, если аналогичные меры с аналогичными нарушениями применяются истцом в своей практике. В-шестых, система урегулирования споров в ВТО оценивается многими исследователями как неэффективная, т.к. «ВТО не обладает рычагами, которые могут быть использованы для принуждения государств к выполнению решений Органа по урегулированию споров»[[92]](#footnote-92).

В данной ситуации гораздо более эффективным, быстрым и менее затратным способом устранения действующих ограничительных мер выступает предоставление исчерпывающих доказательств в рамках пересмотра той или иной меры. Пересмотры мер обычно производятся по истечении срока их действия или незадолго до этого, но могут производиться и по вновь открывшимся обстоятельствам. В случае обращения в Орган по урегулированию споров для разрешения торгового конфликта ВТО предложит первым делом провести странам-участницам спора серию консультаций, а действия в рамках пересмотра позволят найти взаимоприемлемое решение в двустороннем порядке. Обращаться в Орган по урегулированию споров следует, только если такое решение не будет найдено. Выбор способа рассмотрения дела следует делать, исходя из силы позиций и доказательной базы оппонента, выясненной в ходе участия в пересмотре. Если позиция оппонента слаба и доказательства недостаточны, следует обращаться к процедуре ускоренного арбитража (ст. 25 Договоренности о правилах и процедурах урегулирования споров), характеризующейся быстротой, участием других членов ВТО только с обоюдного согласия истца и ответчика, а также невозможностью апелляции[[93]](#footnote-93).

Следующий положительный аспект - недопущение дискриминации при введении странами-импортерами новых ограничительных мер, ввиду обязательности соблюдения требований Соглашений ВТО между членами. Большинство действующих сейчас антидемпинговых пошлин были введены после упрощенного расследования и с прочими нарушениями правил ВТО, так как ввиду отсутствия у России статуса члена ВТО, на нее не распространялись положения Соглашения о применении Статьи VI ГАТТ (Антидемпингового Кодекса) и давали странам-импортерам право отступать от них при проведении расследования и доказательстве необходимости введения мер.

Против России больше не могут использоваться дискриминационные методы введения особых пошлин. Например, ЕС должен отказаться от перерасчета с энергетическими поправками ввиду «особого положения на рынке страны-экспортера», а Турция - от введения мер без расследования.

Больше невозможно применение защитных мер только против российской металлургической продукции[[94]](#footnote-94) (например, введенные Украиной защитные меры в виде количественного ограничения поставок российских обсадных и насосно-компрессорных бесшовных труб).

Следует отметить, что в соответствии с Соглашением о применении Статьи VI ГАТТ (Антидемпинговым Кодексом) для введения антидемпинговых мер необходимо доказать одновременное наличие трех необходимых элементов: факта демпинга, ущерба или угрозы его нанесения конкурирующей отрасли национальной экономики и причинно-следственной связи между ними. Таким образом, демпинг не запрещен правилами ВТО, если он не наносит ущерба конкурирующей отрасли страны-импортера. По данным Минэкономразвития до вступления России в ВТО страны-импортеры чаще всего опускали именно третий элемент схемы.[[95]](#footnote-95)

Для США вступление России в ВТО сделало невозможной дальнейшую дискриминацию отечественных экспортеров, связанную с использованием особых методик расчета демпинговой маржи. Например, непризнание статуса рыночной экономики, расчет демпинговой маржи по суррогатной стране или по данным предприятий, инициировавших расследование или использование практики обнуления (zeroing). Последняя методика считается наиболее протекционистской. Согласно ей внутренняя цена страны экспортера сравнивается с экспортной ценой с учетом стоимости транспортировки и погрузо-разгрузочных работ и в случае отсутствия занижения цен в каком-либо периоде вместо положительной разницы проставляется 0. Таким образом, рассчитанная маржа превышает фактическое занижение цен и США вводит антидемпинговые пошлины даже в случаях, когда они необоснованны. Между членами ВТО данная практика не применяется, так как признана незаконной в соответствии с решением Органа по урегулированию споров по торговому спору DS294 (ЕС против США).

Отдельно следует рассмотреть практику, применяемую в отношении продукции из стран с нерыночной экономикой (Китай, Россия, страны СНГ, Восточной Европы и бывшего социалистического лагеря). Данные о понесенных производителями этих стран издержках не считаются доказательствами. Нормальная цена рассчитывается через информацию о затратах по суррогатной стране, сравнимой по уровню экономического развития, и средних затрат на транспортировку и погрузо-разгрузочные работы для страны-экспортера.

Рассмотрим подробнее влияние различных методов расчета демпинговой маржи на ее конечную величину, представленное в Таблице 9.

Таблица 9. Влияние методологии расчета демпинговой маржи на ее величину (на примере выборки 1995-1998 г.)

|  |  |
| --- | --- |
| Метод расчета демпинговой маржи | Рассчитанная маржа, % |
| Цена внутреннего рынка экспортера - Цена на рынке США | 7,36 |
| Восстановленная нормальная цена экспорта - Цена США | 17,95 |
| Восстановленная нормальная цена, рассчитанная по третьей стране – Цена США | 7,94 |
| Конструированная цена | 35,07 |
| Поправка на «нерыночность» | 67,06 |
| Расчет по имеющейся информации (поставщик не участвует в предоставлении сведений) | 95,58 |

Источник: Brink Lindsey «The U.S. Antidumping Law Rhetoric versus Reality» - Cato Institute’s Center for Trade Policy Studies - August 16, 1999 No. 7, p.8

Кроме того, вероятность дискриминации при введении ограничительных мер снижается и из-за того, что теперь у торговых партнеров нет такого сильного рычага воздействия на Россию, как угроза неодобрения членства в ВТО. Необходимость получения одобрения присоединения к ВТО от стран-членов заставляла Россию идти на чрезмерные уступки, принятие нецелесообразных обязательств или непротиводействие явному ущемлению экономических интересов (например, это отчетливо видно при продлении количественных ограничений ЕС и США или введении и пересмотре антидемпинговых мер Китаем, Мексикой, Украиной и некоторыми другими странами), однако оказывать подобное политическое давление страны-члены ВТО больше не могут.

Снятие количественных ограничений в торговле продукцией черной металлургии с ЕС сложно поддается оценке. С одной стороны, после 12 лет квотирования этот емкий рынок открыт, с другой, нельзя не отметить, что крупные игроки российской черной металлургии за годы применения количественных ограничений успели поглотить или создать большое количество предприятий на территории ЕС (НЛМК – 7 компаний, Евраз – 4, Северсталь – 2), что, безусловно, должно будет сказаться на объемах их экспорта в ЕС. Однако тот факт, что НЛМК, имеющий максимальное среди всех экспортеров черной металлургии количество собственных предприятий на территории ЕС, активно регистрируется в системе REACH на максимальные объемы экспорта, подтверждает обратное. Система REACH и «Классификация никелевых солей» - значительно повышающие издержки входа на рынок, будут оказывать существенное ограничительное воздействие на экспорт только мелких или неактивно экспортирующих свою продукцию компаний черной металлургии.

Отмена поправки Джексона-Вэника и установление режима нормальных торговых отношений с США на постоянной основе существенного влияния на объемы российского экспорта черной металлургии не окажет, т.к. по основным товарным позициям сохранены количественные и ценовые ограничения, к тому же на территории США и НАФТА находятся 9 дочерних предприятий Евраз Групп, 3 – НЛМК и 2 - Северстали. Цветная металлургия увеличит свои поставки на этот рынок, в силу повышения уверенности импортеров в постоянстве торговых условий и предсказуемости применения инструментов регулирования, однако, скорее всего, темпы роста экспорта ее продукции будут незначительными.

Следующий положительный аспект вступления в ВТО - увеличение количества стран, которые предоставляют России режим наибольшего благоприятствования со 121 государства в 1992 г. до 140 в конце 2011 г. и до 176 с момента присоединения к ВТО (158 членов ВТО плюс 18 стран, не являющихся членами ВТО, с которыми у РФ подписано соглашение о взаимном предоставлении в торговле режима наиболее благоприятствуемой нации). Увеличение количества стран-партнеров не вызовет существенного роста объемов экспорта продукции металлургии, как черной, так и цветной, так как по состоянию на конец 2011 г. среди государств, не затронутых соглашениями России о РНБ, преобладали наименее развитые страны и небольшое количество развивающихся (Барбадос, Вануату, Доминикана, Лесото, Макао, Малави, Монтенегро, Нигер, Нигерия, Папуа - Новая Гвинея, Сенегал, Суринам, Тринидад и Тобаго, Центральная Африканская Республика и др.) со слабо развитыми отраслями-потребителями металлопродукции. Однако возможно, что на некоторых из этих рынков российская металлургия сможет в незначительных объемах сбывать продукцию четвертого передела, например, кабели из цветных металлов, трубы для ЖКХ или рельсы для прокладки новых путей сообщения в этих странах. В то же время среди новых партнеров по РНБ следует отметить Объединенные Арабские Эмираты, которые последние годы активно наращивают свою долю в географической структуре экспорта российской металлопродукции благодаря запущенным программам модернизации производственных мощностей, созданных в ОАЭ при участии СССР.

Так как выигрыш от либерализации торговли достается экспортоориентированным отраслям, следует ожидать рост инвестиционной привлекательности российской металлургии. По результатам 2012 г. инвестиционная привлекательность России, по оценкам Ernst & Young возросла на 8% и металлургия вошла в пятерку наиболее привлекательных отраслей[[96]](#footnote-96). Влияние инвестиций в основные фонды на товарную структуру экспорта черной металлургии показано на Рисунке 10.

Рисунок 10. Товарная структура экспорта продукции черной металлургии и объемы инвестиций в основные фонды, 1996-2012гг.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (товарная структура) и Центральная статистическая база данных Росстат (объемы инвестиций)

Рисунок 10 указывает на обратную зависимость между объемами инвестиций в основные фонды, привлеченных в черную металлургию, и долей экспорта высших переделов. Из этого можно сделать вывод, что привлеченные инвестиции предприятия черной металлургии используют на расширение существующих мощностей, а не на развитие производства продукции высших переделов. Поэтому повышение инвестиционной привлекательности черной металлургии окажет положительное влияние на объемы экспорта и негативное – на его товарную структуру.

Для оценки влияния повышения инвестиционной привлекательности цветной металлургии на товарную структуру ее экспорта следует проследить их взаимосвязь на основании данных с Рисунка 11

Рисунок 11. Товарная структура экспорта продукции цветной металлургии и объемы инвестиций в основные фонды, млрд. руб. 1996-2012гг.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (товарная структура) и Центральная статистическая база данных Росстат (объемы инвестиций)

В цветной металлургии напротив существует прямая зависимость между объемами привлеченных инвестиций в основные фонды и долей экспорта высших переделов. Можно считать, что в цветной металлургии инвестиции, привлеченные в основные фонды, направлены на увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, поэтому что повышение инвестиционной привлекательности цветной металлургии окажет положительное воздействие и на объемы экспорта продукции, и на его товарную структуру.

Негативные моменты вступления в ВТО вытекают из смягчения базиса таможенно-тарифного регулирования экспорта и импорта и возможности применения против российского экспорта металлопродукции новых инструментов ограничения и дискриминации. Рассмотрим снижение средневзвешенных импортных пошлин с учетом адвалорных и специфических составляющих (база - структура импорта в 2006 г.) до и после вступления в ВТО показанное в Таблице 10.

Таблица 10. Тарифное регулирование импорта металлопродукции в 2011 г. и после завершения испытательного срока: средневзвешенные ставки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ставка в 2011 г., % | Ставка по окончании переходного периода, % | Изменение, % |
| Черная металлургия | 3,08 | 2,78 | -9,97 |
| Цветная металлургия | 6,44 | 4,72 | -26,73 |

Источник: Ernst&Young и РЭШ «ВТОрична для России?», 2012 г. с. 43

Снижение импортных пошлин приведет к росту импорта и дальнейшему падению коэффициента покрытия импорта экспортом. В товарной структуре импорта продукции как черной, так и цветной металлургии будет расти доля продукции высших переделов, что обострит конкуренцию на данных сегментах внутреннего рынка. По оценкам экспертов Мирового Банка в товарной структуре российского импорта с 3,1% в 2011 г. до 2,4% 2020 г. снизится доля изделий из черных металлов, а доля изделий из цветных металлов напротив возрастет с 0,5% до 0,6% в том же периоде.[[97]](#footnote-97)

Для черной металлургии сокращение объемов сбыта на внутреннем рынке (в течении последних 3 лет средняя доля внутреннего рынка в реализации продукции черной металлургии, как упоминалось ранее, составляла около 60%) может повлечь новую волну демпинга в целях реализации накопленного избытка товаров высших переделов (преимущественно, третьего), что вызовет очередной всплеск количества антидемпинговых мер, а следовательно, еще большее ухудшение товарной структуры экспорта.

Для цветной металлургии этот факт не вызовет очевидного негативного воздействия на товарную структуру экспорта, так как значительная часть продукции реализуется на внутреннем рынке по долгосрочным контрактам и инфраструктурным проектам, в том числе в рамках государственно-частного партнерства, участие иностранных компаний в которых ограничено.

Отмена в 2015 г. экспортных пошлин на отходы и лом в черной металлургии повлечет за собой отток вторичного сырья за рубеж, что повлияет на издержки комбинатов, и ухудшение товарной структуры за счет повышения доли продукции низших переделов. По мнению руководителя департамента металлургии и тяжелого машиностроения В.В. Семенова отмена экспортнх пошлин на лом «поставит под угрозу стабильную работу ряда металлургических предприятий, основным сырьем для которых является металлический лом, в первую очередь это электросталеплавильные заводы и предприятия спецметаллургии».[[98]](#footnote-98)

Экспортные пошлины в цветной металлургии затрагивают не только лом и отходы, но и некоторые виды продукции других переделов. Повышение объемов низших и верхних переделов произойдет с ощутимым преобладанием продукции с более высокой добавленной стоимостью, что окажет положительное влияние на товарную структуру экспорта продукции цветной металлургии.

Вступив в ВТО, Россия вышла из-под действия некоторых дискриминационных ограничительных мер, однако повысила вероятность применения против своего металлургического экспорта гораздо более дискриминационной «концепции справедливой торговли»[[99]](#footnote-99). Согласно этой концепции нормальная конкуренция может существовать тогда и только тогда, когда товары производятся в приблизительно равных условиях с точки зрения регулирующего воздействия государства. В противном случае допускается использование против импортных товаров любых ограничительных мер торговой политики, необходимых для устранения конкурентных преимуществ, возникающих вследствие более либеральных требований к условиям производства. Эта концепция зародилась в США и открыто применяется только ими. Она активно критикуется ВТО, однако, в той или иной мере проявляется в торговой политике большинства развитых стран-членов ВТО. Чаще всего основанием для введения мер служат «экологический демпинг» (например, более мягкие требования к уровню выбросов парниковых газов в атмосферу) и «социальный демпинг» (например, отсутствие запрета на использование женского или детского труда). Основанием для ограничения поставок российской металлопродукции (черной и цветной) могут стать более низкие требования государства в экологической сфере.

Сложив положительные и негативные эффекты вступления в ВТО можно сделать следующие выводы о дальнейшем развитии российского экспорта металлургической продукции:

* Изменение величины экспорта: присоединение России к ВТО вызовет рост объемов продукции черной и цветной металлургии (сделанный вывод подтверждается расчетами экспертов Ernst&Young: металлургия находится на первом месте по темпам прироста объемов производства в результате вступления в ВТО: объемы производства в цветной металлургии возрастут на 14.45%, в черной - на 3.63%, основная часть этого прироста будет направлена на внешние рынки)[[100]](#footnote-100)
* Изменение географической структуры экспорта: присоединение России к ВТО увеличит объемы поставок продукции черной металлургии на рынок ЕС (снятие количественных ограничений), цветной – в США (отмена поправки Джэксона-Вэника), увеличение стран-партнеров по РНБ существенного влияния на географическую структуру не окажет,
* Изменение товарной структуры экспорта: присоединение России к ВТО само по себе поддержит тенденцию к улучшению товарной структуры экспорта продукции цветной металлургии, но значительно ухудшит товарную структуру экспорта черной металлургии. Улучшения товарной структуры экспорта черной металлургии благодаря вступлению в ВТО возможно только в случае снятия через Орган по урегулированию споров ограничительных мер (в первую очередь, антидемпинговых), применяемых в отношении продукции высших переделов.

Подводя итоги влияния, необходимо вернуться к гипотезе исследования: “Вступление России в ВТО окажет положительное воздействие на объемы, географическую и товарную структуру экспорта металлургической продукции”.

Гипотеза исследования опровергнута в части улучшения товарной структуры экспорта продукции черной металлургии. Это подтверждает тезисы некоторых исследователей о том, что вступление в ВТО приведет к усилению сырьевой специализации[[101]](#footnote-101).

В завершении следует отметить, что вступление России в ВТО не обязательно приведет к описанным выше эффектам. Присоединение к этой международной организации порождает изменения в торгово-политической сфере и инвестиционном климате, но, ни в коем случае, не решает всех проблем отрасли. Поэтому описанные выше эффекты следует рассматривать как потенциальные. Степень их проявления в торгово-экономических отношениях России со странами-членами ВТО, зависит от того, насколько эффективно будут решаться существующие проблемы отрасли.

**Заключение**

Цель и задачи выпускной квалификационной работы можно считать выполненными. По окончании подготовки работы были сделаны следующие выводы:

1. Благодаря численности занятых на предприятиях отрасли, высокой доле в ВВП, промышленном производстве и экспорте металлургия имеет большое значение для экономической и социальной стабильности России. Вследствие высокой экспортной квоты (0,4 – черная, 0,69 – цветная) в объемах сбыта металлургической продукции и того факта, что отрасли-потребители на внутреннем рынке являются импортозамещающими, и поэтому понесут убытки от вступления в ВТО, значимость экспорта металлургической продукции возрастает.
2. Россия - один из основных поставщиков металлопродукции на мировой рынок. По итогам 2012 г. Россия занимала 2 место по экспорту никелю и 5 место по черным металлам, меди, алюминию и прочим базовым металлам.
3. Несмотря на отчетливый восходящий тренд объемов экспорта и хорошие темпы наращивания поставок на внешние рынки после кризиса, и по черной, и по цветной металлургии быстрыми темпами снижается коэффициент покрытия импорта экспортом (КПИЭ), показывающий, что темпы роста экспорта отстают от темпов роста импорта. Также КПИЭ опосредовано указывает на усиление конкуренции на внутреннем рынке со стороны импортируемой аналогичной продукции. По черной металлургии снижение КПИЭ началось в 2004 г. (4.54) и составляет в настоящее время (1.83), т.е. снижение в 2,48 раза. По цветной КПИЭ начал падать с 1999 г. (18.97) и по итогам 2012 г. составил 5.32, снизившись в 3,57 раза.
4. Товарная структура экспорта продукции металлургии, как черной, так и цветной изначально неэффективна (удельный вес продукции с высокой добавленной стоимостью относительно мал, преобладает продукция низших переделов). Но по черным металлам она имеет тенденцию к дальнейшему ухудшению, а по цветным плавно улучшается.
5. Импортируются, преимущественно, товары более высокой степени готовности. Однако их удельный вес в общем объеме импорта продукции черной металлургии продолжает расти, а по цветной – медленно снижается. Таким образом, в металлургии Россия выступает в качестве экспортера сырья и полуфабрикатов и импортера готовой продукции.
6. Товарная структура металлургического экспорта в страны СНГ сравнительно более эффективна, чем общая, и намного более эффективна, чем товарная структура экспорта в страны дальнего зарубежья.
7. Для поддержки и развития предприятий отрасли государство использует инструментарий поддержки экспорта и отраслевые программы. Экспортерам отрасли доступен весь инструментарий поддержки экспорта, кроме предоставления финансовой поддержки Внешэкономбанка и страхование экспортных кредитов от политических и предпринимательских рисков, на которые могут претендовать только производители специальных сталей. За прошедшие 20 лет Правительство вводило 4 отраслевые программы развития, которые благоприятно влияли на состояние отрасли, но больше были нацелены на внутреннее потребление, чем на экспорт.
8. Среди преимуществ отрасли выделяют обеспеченность сырьем, низкий уровень заработной платы, значительные объемы основных фондов и накопленных средств, низкие затраты на энергоносители, развитая инфраструктура крупных предприятий, низкие амортизационные отчисления, развитую сеть НИИ, оставшихся со времен СССР, отличная техническая база предприятий лидеров, постепенно восстанавливающиеся кооперационные связи со странами СНГ и слабые экологические требования к производству со стороны государства.
9. Факторами, сдерживающими развитие экспорта металлургической продукции, являются плохая репутация страны как поставщика (демпинг), специализация на продуктах низших переделов, критически малый объем высокотехнологической продукции, специализированных сталей и сплавов, относительно низкое качество продукции, невысокое качество сырья (при добыче используются устаревшие технологии, загрязняющие руду), ограниченность сырьевой базы по некоторым редким металлам, уровень морального и физического износа производственных мощностей (около 10% от общего объема стали выплавляется в устаревших мартеновских печах), низкая производительность труда, ограничительные меры торговой политики стран-импортеров и создание производственных мощностей на закрытых этими мерами рынках, несовершенство государственной поддержки экспорта, сохранение экспортных пошлин на некоторые виды продукции цветной металлургии.
10. При анализе инструментов регулирования импорта, применяемых странами-импортерами для сокращения объемов поставок российской металлургической продукции, было выявлено, что до вступления в ВТО в отношении российского экспорта использовались или ограничительные меры, запрещенные правилами ВТО, или разрешенные способы, но с нарушением процедур введения, закрепленных в Соглашениях ВТО.
11. Причинами преобладания в ограничительных мерах антидемпинговых пошлин преобладание антидемпинговых пошлин связано со спецификой отрасли, влияющей на ценовую политику. В силу особенностей технологии изготовления многих видов металлопродукции, связанных с процессами непрерывного литья, не представляется возможным, приостановив производство, запустить его вновь без значительных издержек.
12. В применении антидемпинговых мер обнаружен и объяснен «эффект домино»: после введения на одном из зарубежных рынков антидемпинговых мер российские производители, не желая нести дополнительных издержек на реализацию своих товаров и, тем более, останавливать или приостанавливать производство, переориентируют экспортные товарные потоки по демпинговым ценам в другие страны, что вызывает новые антидемпинговые расследования.
13. Дополнительно к использованию количественных ограничений страны-импортеры имеют возможности дополнительного ограничения объемов поставок через использование специфических условий осуществления разрешительного порядка импорта квотируемых товаров.
14. В результате анализа европейских технических барьеров было выяснено, что их установление имеет протекционистский характер. Сбор за регистрацию в системе REACH де-юре уплачивается всеми производителями и поставщиками товаров, однако развитая система экологических грантов возмещает производителям их затраты на выполнение требований технического регламента, что является очевидным отступлением от национального режима.
15. В целях снижения вероятности проведения террористических актов США применяют «правило 10+2» и намерены ввести стопроцентное сканирование морских контейнеров, в которых прослеживаются черты мер ограничения импорта.
16. Вступив в ВТО, Россия вышла из-под действия некоторых дискриминационных ограничительных мер, однако повысила вероятность применения против своего металлургического экспорта гораздо более дискриминационной «концепции справедливой торговли» (использования против иностранного импорта инструментов торговой политики исходя из предпосылки того, что существующие в стране-экспортере более либеральные требования, например, к использованию женского или детского труда, создают для нее конкурентные преимущества, нарушающие нормальные условия конкуренции). Основанием для ограничения поставок российской металлопродукции (черной и цветной) в США теперь могут стать более низкие требования государства в экологической сфере.
17. Рассмотрено возможное влияние положительных (возможность оспаривать действующие ограничительные меры благодаря доступу к Органу по урегулированию споров ВТО; снижение дискриминации при введении странами-импортерами новых ограничительных мер, ввиду обязательности соблюдения требований Соглашений ВТО в торговле между членами; увеличение количества стран, которые предоставляют России режим наибольшего благоприятствования; снятие количественных ограничений в торговле с ЕС; отмена поправки Джексона-Вэника и установление режима нормальных торговых отношений с США; рост инвестиционной привлекательности отрасли) и отрицательных эффектов вступления России в ВТО (смягчение таможенно-тарифного регулирования импорта и экспорта) на объемы, географическую и товарную структуру российского металлургического экспорта.
18. Выводы, полученные в результате анализа: присоединение России к ВТО положительно повлияет на возможности роста объемов продукции черной и цветной металлургии, увеличения объемов поставок продукции черной металлургии на рынок ЕС, цветной – в США, поддержание тенденции к улучшению товарной структуры экспорта продукции цветной металлургии, но может значительно ухудшить аналогичную структуру по черной металлургии.
19. Степень проявления последствий вступления зависит от того, насколько эффективно будут решаться проблемы отрасли.
20. Гипотеза исследования опровергнута в части ожидаемого улучшения товарной структуры экспорта продукции черной металлургии.

**Список литературы**

1. **Официальные документы**:

Генеральное Соглашение по тарифам и торговле 1947 г.

1. Договоренность ВТО в отношении положений о платежном балансе Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994
2. Доклад Департамента торговых переговоров Министерства экономического развития Российской Федерации «Доступ российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки». Москва, 2010
3. Доклад Минэкономразвития «Об условиях доступа российских товаров на зарубежные рынки»
4. Закон «О таможенном тарифе» №5003-1 от 21 мая 1993, в редакциях до 2005 года
5. Комплекс мер по развитию металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2010 года, одобренный распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2002 г. N 1228-р
6. Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержден Распоряжением Правительства РФ от 27 июля 2007 г. N 1007-р
7. Постановление Правительства РФ от 12.05.1992 N 306 "О мерах по стабилизации работы металлургической промышленности Российской Федерации
8. Постановление Правительства РФ от 21 июля 2012 г. N 756 «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств-участников соглашений о Таможенном Союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации»
9. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 24 марта 2006 г. № 402 «О Государственной программе импортозамещения на 2006–2010 годы»
10. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года" (разработан Минэкономразвития России)
11. Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах
12. Соглашение ВТО по процедурам импортного лицензирования
13. Соглашение ВТО о специальных защитных мерах
14. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года, утвержденная Приказом Минпромэнерго России от 29 мая 2007 г. N 177
15. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150
16. Communication from Ukraine, dated 14 May 2009 Notification under Paragraph 9 of the Understanding on the Balance-of-Payments Provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994.
17. Determinations and Views of the Commission “Certain Cold-rolled steel Products from Argentina, Brazil, Japan, Russia, South Africa and Thailand. Investigations Nos. 701-TA-393 and 731-TA-829-830, 833-834, 836, and 838 (Final)”. USITC Publication No. 3283, March 2000
18. Determinations and Views of the Commission “Certain hot-rolled Steel From Brazil and Russia. Investigations Nos. 701-TA-384 (Final) and 731-TA-806 and 808 (Final)”. USITC Publication No. 3223, August 1999)
19. OECD Economic Department “Trade and Competitions: Frictions after the Uruguay Round”, OECD, Paris,1996.

Presidential Proclamation To Extend Nondiscriminatory Treatment (Normal Trade Relations Treatment) to the Products of the Russian Federation and the Republic of Moldova. December 20, 2012

1. Обзор черной металлургии России 1998-2012 гг. и прогноз до 2020 г. Издание 10-е, дополненное и переработанное Москва Ноябрь, 2012

**II. Монографии**

Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация: экономика, политика, право. М.: ВАВТ, 2008 – 346 с.

1. Лисин В. Стратегические ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях, М.: Экономика, 2005 -408 с.
2. Право Европейского Союза: Учебник для вузов / под ред. С.Ю.Кашкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. 1119 c.
3. Смбатян А.С.. Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952 – 2005 гг.) - М. Волтерс Клувер, 2006. - 344 с.
4. Таможеное дело: Учебное пособие / Под ред В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007
5. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство / Под ред. Дэвида. Г. Тарра. – М. Издательство «Весь Мир», 2006 — 588 с.
6. Трунк-Федорова М.П. Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. - СПБ. Издательский Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 312 с.
7. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики / М.: Магистр, 2009
8. Халевинская Е.Д. Вавилова Е.В. Всемирная торговая организация и российские интересы. – Издательство «Магистр», 2009 – 367с.

**III. Диссертации**

1. Балаганская Е.Н.. Продукция черной металлургии России на мировых рынках в условиях обострения конкуренции : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14. - Москва, 2006. - 266 с.
2. Гришкова А.А. Приоритетные направления взаимодействия России и Европейского Союза в области черной металлургии : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14 - Москва, 2009. - 173 с
3. Данильцев, А. В. Использование инструментов торговой политики для обеспечения внешнеэкономических интересов российских предприятий: диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.14. - Москва, 1999. - 313 с.
4. Желнов И.А. Мировой рынок цветных металлов и интересы Российской Федерации : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14. - Москва, 2001. - 146 с.
5. Ковалев, В.Е.Защитные меры в современной системе регулирования международной торговли : на примере черной металлургии : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14 / Ковалев Виктор Евгеньевич; [Место защиты: Ур. гос. эконом. ун-т]. - Екатеринбург, 2009. - 211 с.
6. Кривощеков С.В. Теория и методология финансовой стратегии привлечения иностранного капитала для модернизации черной металлургии в условиях глобализации : автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.10. - Орел, 2008.- 275 с.

Кубалова, З. Б. Российские компании на мировом рынке цветных металлов: проблемы и перспективы: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.14 - Москва, 2011. - 191 с.

1. Лисин В.С. Формирование концептуальных основ организационно-экономического развития черной металлургии в условиях глобальной конкуренции : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05. - Москва, 2005. - 325 с.

Медведков, М. Ю. Пути устранения дискриминации России в международной торговле: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.14. - Москва, 2006. - 184 с.

1. Савельев, О. В. Использование мер торговой политики в интересах отечественных производителей и экспортеров: на примере рынка продукции черной металлургии: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14. - Москва, 2011. - 206 с.

**IV. Статьи**

1. Белостоцкая Н. Ю. ОбREACHенный бизнес - Методы оценки соответсвия, № 3, 2011 с.24-29

Интервью директора Департамента торговых переговоров М.Ю. Медведкова «Специалистов экстра-класса по вопросам ВТО Россия вырастит через 20 лет» Агентству экономической информации «Прайм», 13 ноября 2012 г. // Сайт Минэкономразвития http://www.economy.gov.ru/ minec/press/interview/doc20121114\_02

1. «К мировым стандартам: Металлургическая отрасль уверенно идет в ВТО» 10.04.2012 // Российская газета http://www.rg.ru/2012/04/10/metallurgiya.html
2. Рябов И.В. «Институциональные факторы экономического развития отрасли черной металлургии в Российской Федерации» - Экономика: вчера, сегодня, завтра - № 1-2`2012 - с. 22-35
3. Полякова В.А. Проблемы управления в реальном секторе экономики: вызовы модернизации. (Актуальные проблемы управления – 2012) [Текст]: материалы Международной научно-практической конференции. Вып. 4 / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2012.- с128-133
4. РЭШ и Ernst&Young «ВТОрична для России?», 2012 г.

Jensen J., Rutherford T., Tarr D. Economy-Wide and Sector Effects of Russia’s Accession to the WTO/ May 26, 2004

Blonigen B., Liebman B, Wilson W. Trade Policy and Market Power. The Case of the US Steel Industry. Working Paper 13671 Bureau of Economic Research

European attractiveness survey 2012// European Investment Monitor - http://www.eyeim.com/pdf/E&Y%20European%20attractiveness%20survey %202012

Shepotylo O. Tarr D.”Impact of WTO Accession and the Customs Union on the Bound and Applied Tariff Rates of the Russian Federation” The World Bank, WPS6161

1. Lindsey B.. The U.S. Antidumping Law Rhetoric versus Reality // Cato Institute’s Center for Trade Policy Studies - August 16, 1999 No. 7, p.8

Wein L., Liu Y., Cao Z., and Flynn S. The Optimal Spatiotemporal Deployment of Radiation Portal Monitors Can Improve Nuclear Detection at Overseas Ports // Science and Global Security, 2007*,* Volume 15, pp. 211-233

**V. Статистические данные**

1. Steel Stetistical Yearbook 2012 / World Steel Association, Brussels - 112 p.
2. UN Commodity Trade Statistics Database // United Nations Statistics Division - http://data.un.org/Explorer.aspx?d=ComTrade
3. Trade map // International Trade Centre http://www.trademap.org/
4. White book of Steel // World Steel Association, Brussels - 53 p.
5. World Steel in Figures 2012 // World Steel Association, Brussels - 15 p.
6. WTO Statistics database // World Trade Organization - http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E
7. Центральная статистическая база данных // Федеральная служба государственной статистики - http://cbsd.gks.ru/

Приложение 1

Доля России в мировом экспорте продукции из некоторых металлов

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database)

Приложение 2

Динамика экспорта продукции черной металлургии по переделам, 1996-20012, млн. долл.

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database)

Приложение 3

Товарная структура импорта продукции черной металлургии

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database)

Приложение 4

Товарная структура импорта продукции цветной металлургии

Источник: по данным United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database)

Приложение 5

Некоторые инвестиционные проекты, направленные на развитие металлургии

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Проект | Период реализации | Инвестор/концессионер | Вклад государства, млн. руб. | Вклад инвестора/  концессионера, млн. руб. |
| Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области | 2007-2015 | ОАО "Горно-металлургическая компания "Норильский никель" | 48 321 | 120 786,18 |
| Строительство железнодорожной линии Кызыл - Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва | 2008-2014 | ЗАО "Енисейская промышленная компания" | 49 272.60 | 82 349.50 |
| Комплексное развитие Нижнего Приангарья | 2006-2015 | ОАО "Корпорация развития Красноярского края"; ОАО "Русский алюминий"; ОАО "Федеральная гидрогенерирующая компания"; Внешэкономбанк | 34 223.00 | 179 692.00 |
| Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края | 2007-20016 | ОАО "Горно-металлургическая компания "Норильский никель" | 24 179.96 | 80 418.02 |
| Строительство и последующая эксплуатация многопрофильного перегрузочного комплекса "Юг-2" в морском торговом порту Усть-Луга | 2006-2010 | ОАО "Компания Усть-Луга" | 1 952.86 | 6 549.17 |
| Металлургический завод по производству сортового проката | 2009-2012 | ООО «УГМК-Сталь» | 1560.20 | 12 311.80 |
| Металлургический завод СтавСталь. 1-ая очередь. Комплекс прокатного цеха | 2011-2013 | ООО «СтавСталь» | 742.98 | 1 473.11 |

1. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150 с. 3 [↑](#footnote-ref-1)
2. Там же, с. 12 [↑](#footnote-ref-2)
3. Jesper Jensen, Thomas Rutherford, David Tarr Economy-Wide and Sector Effects of Russia’s Accession to the WTO May 26, 2004. [↑](#footnote-ref-3)
4. UNCOMTRADE Commodity Snapshots-2012 // comtrade.un.org [↑](#footnote-ref-4)
5. World Steel in Figures 2012 / World Steel Association, Brussels, 2011 [↑](#footnote-ref-5)
6. Top 10 aluminum companies in 2011 by production// http://www.bloomberg.com/news/2012-02-27/top-10-aluminum-companies-in-2011-by-production-table-.html [↑](#footnote-ref-6)
7. "Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года" (разработан Минэкономразвития России) [↑](#footnote-ref-7)
8. Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 27 июля 2007 г. N 1007-р [↑](#footnote-ref-8)
9. Портал внешнеэкономической информации // http://www.ved.gov.ru/strahovanie\_exportnih\_investicij/ [↑](#footnote-ref-9)
10. Постановление Правительства РФ от 12.05.1992 N 306 "О мерах по стабилизации работы металлургической промышленности Российской Федерации" п.12 [↑](#footnote-ref-10)
11. Там же п.7 [↑](#footnote-ref-11)
12. Там же п.2 [↑](#footnote-ref-12)
13. Комплекс мер по развитию металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2010 года, Одобрен распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2002 г. N 1228-р. С.1 [↑](#footnote-ref-13)
14. Там же, С. 2 [↑](#footnote-ref-14)
15. Там же, С.10 [↑](#footnote-ref-15)
16. Закон «О таможенном тарифе» №5003-1 от 21 мая 1993, в редакциях до 2005 года, Ст. 8. [↑](#footnote-ref-16)
17. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года Утверждена Приказом Минпромэнерго России от 29 мая 2007 г. N 177 [↑](#footnote-ref-17)
18. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года Утверждена Приказом Минпромэнерго России от 29 мая 2007 г. N 177 С.4 [↑](#footnote-ref-18)
19. Там же, С.21 [↑](#footnote-ref-19)
20. «Обзор черной металлургии России 1998-2012 гг. и прогноз до 2020 г.» Издание 10-е, дополненное и переработанное Москва Ноябрь, 2012, С17 [↑](#footnote-ref-20)
21. «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.», С.27 [↑](#footnote-ref-21)
22. Steel Statistical Yearbook 2009, WorldSteel [↑](#footnote-ref-22)
23. И.В. Рябов Институциональные факторы экономического развития отрасли черной металлургии в Российской Федерации Экономика: вчера, сегодня, завтра. 1-2`2012, С.31 [↑](#footnote-ref-23)
24. «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.», С. 2 [↑](#footnote-ref-24)
25. Стратегия 2020, С.30 [↑](#footnote-ref-25)
26. И.В. Рябов Институциональные факторы экономического развития отрасли черной металлургии в Российской Федерации Экономика: вчера, сегодня, завтра. 1-2`2012 с.31 [↑](#footnote-ref-26)
27. Савельев, О.В. Указ. Соч., с 178 [↑](#footnote-ref-27)
28. Кубалова, Зарина Батразовна. Российские компании на мировом рынке цветных металлов: проблемы и перспективы : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14 / Кубалова Зарина Батразовна; [Место защиты: Рос. ун-т дружбы народов]. - Москва, 2011., С.148 [↑](#footnote-ref-28)
29. CERTAIN COLD-ROLLED STEEL PRODUCTS FROM ARGENTINA, BRAZIL, JAPAN, RUSSIA, SOUTH AFRICA, AND THAILAND Investigations Nos. 701-TA-393 and 731-TA-829-830, 833-834, 836, and 838 (Final) DETERMINATIONS AND VIEWS OF THE COMMISSION (USITC Publication No. 3283, March 2000), Р.12 [↑](#footnote-ref-29)
30. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., С.46 [↑](#footnote-ref-30)
31. Кубалова З.Б. Указ. Соч, с. 147 [↑](#footnote-ref-31)
32. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., С. 15 [↑](#footnote-ref-32)
33. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г, С. 1 [↑](#footnote-ref-33)
34. И.В. Рябов Институциональные факторы экономического развития отрасли черной металлургии в Российской Федерации Экономика: вчера, сегодня, завтра. 1-2`2012 с.34 [↑](#footnote-ref-34)
35. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г, С.5 [↑](#footnote-ref-35)
36. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., С. 11 [↑](#footnote-ref-36)
37. Потанин попросил Путина отменить экспортные пошлины для «Норникеля // www.forbes.ru/news/233567-potanin-poprosil-putina-otmenit-eksportnye-poshliny-dlya-nornikelya [↑](#footnote-ref-37)
38. Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах, ст. 1 [↑](#footnote-ref-38)
39. Trade Policy and Market Power. The Case of the US Steel IndustryBruce A. Blonigen, Benjamin H. Liebman, Wesley W. Wilson Working Paper 13671 BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH p. 6 [↑](#footnote-ref-39)
40. 16. Медведков, Максим Юрьевич. Пути устранения дискриминации России в международной торговле : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14. - Москва, 2006. C..40 [↑](#footnote-ref-40)
41. Доклад Департамента торговых переговоров Министерство экономического развития Российской Федерации Доступ российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки. Москва, 2010 [↑](#footnote-ref-41)
42. По данным wto.org [↑](#footnote-ref-42)
43. Таможеное дело: Учебное пособие / Под ред В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007 [↑](#footnote-ref-43)
44. Савельев, О.В. Указ. Соч. С. 24 [↑](#footnote-ref-44)
45. OECD Economic Department. Trade and Competitions: Frictions after the Uruguay Round, OECD, Paris,1996. [↑](#footnote-ref-45)
46. По данным wto.org [↑](#footnote-ref-46)
47. Медведков, Максим Юрьевич. Указ. Соч. С84 [↑](#footnote-ref-47)
48. Перечень ограничительных мер, действующих на зарубежных рынках в отношении российских товаров по состоянию на 01.04.2013, с.3 [↑](#footnote-ref-48)
49. Там же, С .3 [↑](#footnote-ref-49)
50. Перечень ограничительных мер, действующих на зарубежных рынках в отношении российских товаров по состоянию на 01.06.2012, с.3 [↑](#footnote-ref-50)
51. Там же, С. 3 [↑](#footnote-ref-51)
52. Перечень ограничительных мер, действующих на зарубежных рынках в отношении российских товаров по состоянию на 01.04.2013, С. 5 [↑](#footnote-ref-52)
53. Там же, С. 5 [↑](#footnote-ref-53)
54. Там же, С. 6 [↑](#footnote-ref-54)
55. Там же, С.6 [↑](#footnote-ref-55)
56. Там же, С.6 [↑](#footnote-ref-56)
57. Там же, С. 6 [↑](#footnote-ref-57)
58. Там же, С. 7 [↑](#footnote-ref-58)
59. Там же, С. 7 [↑](#footnote-ref-59)
60. Медведков М.Ю. Указ. Соч. С.84 [↑](#footnote-ref-60)
61. В регулировании импорта металлопродукции не используются тарифные квоты – количественное ограничение, внутри и вне которого используются разные ставки таможенных пошлин в целях удовлетворения избыточного спроса на квотируемый товар на внутреннем рынке, не допуская ужесточения конкуренции и притеснения отечественных производителей. Ставки, используемые для обложения сверх объема квоты, в разы превышают внутриквотные и могут достигать уровня «заградительных» и даже «фискальных», это существенно подрывает ценовую конкурентоспособность импортного товара и делает ввоз после исчерпания квоты либо без получения лицензий экономически нецелесообразным. Тарифные квоты направлены в первую очередь на регулирование торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем. [↑](#footnote-ref-61)
62. Здесь и далее под «выпуском товара» будет предполагаться не его производство, а выпуск импортного товара в свободное обращение на определенной территории. [↑](#footnote-ref-62)
63. Соглашения по процедурам импортного лицензирования ВТО П. 1 ст.1 [↑](#footnote-ref-63)
64. ст. 11 «Запрещение и устранение некоторых мер» Соглашения ВТО о специальных защитных мерах [↑](#footnote-ref-64)
65. CERTAIN HOT-ROLLED STEEL FROM BRAZIL AND RUSSIA Investigations Nos. 701-TA-384 (Final) and 731-TA-806 and 808 (Final) DETERMINATION AND VIEWS OF THE COMMISSION (USITC Publication No. 3223, August 1999) [↑](#footnote-ref-65)
66. Медведков, М.Ю. Указ. Соч С. 91 [↑](#footnote-ref-66)
67. Там же, 92 [↑](#footnote-ref-67)
68. Там же с. 82 [↑](#footnote-ref-68)
69. Перечень по состоянию 1.04.2013 [↑](#footnote-ref-69)
70. http://vneshmarket.ru/content/document\_r\_BC259E2C-ED84-4CD9-9A27-544952A97786.html [↑](#footnote-ref-70)
71. EUROFER position paper determining the borderline between preparations/articles for steel and steel products [↑](#footnote-ref-71)
72. http://vneshmarket.ru/content/document\_r\_BC259E2C-ED84-4CD9-9A27-544952A97786.html [↑](#footnote-ref-72)
73. Н. Белостоцкая «ОбREACHенный бизнес» - Методы оценки соответсвия № 3, 2011 с. [↑](#footnote-ref-73)
74. Н. Белостоцкая «ОбREACHенный бизнес» - Методы оценки соответсвия № 3, 2011 с. 6 [↑](#footnote-ref-74)
75. Там же, с 5 [↑](#footnote-ref-75)
76. Перечень по состоянию на 1.04.2013, С. 4 [↑](#footnote-ref-76)
77. Перечень по состоянию на 01.12.2012 С. 4 [↑](#footnote-ref-77)
78. Медведков М.Ю. Указ.Соч. С. 101 [↑](#footnote-ref-78)
79. Право Европейского Союза: Учебник для вузов / под ред. С.Ю.Кашкина. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. С.1054 [↑](#footnote-ref-79)
80. December 20, 2012 Presidential Proclamation -- To Extend Nondiscriminatory Treatment (Normal Trade Relations Treatment) to the Products of the Russian Federation and the Republic of Moldova [↑](#footnote-ref-80)
81. The Optimal Spatiotemporal Deployment of Radiation Portal Monitors Can Improve Nuclear Detection at Overseas Ports. Lawrence M. Wein, Yifan Liu, Zheng Cao, and Stephen E. Flynn *Science and Global Security,* 2007*,* Volume 15, pp. 211-233 [↑](#footnote-ref-81)
82. Салийчук. Указ. Соч. С. 61 [↑](#footnote-ref-82)
83. ДОГОВОРЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ О ПЛАТЕЖНОМ БАЛАНСЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ 1994 года [↑](#footnote-ref-83)
84. NOTIFICATION UNDER PARAGRAPH 9 OF THE UNDERSTANDING ON THE BALANCE-OF-PAYMENTS PROVISIONS OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE 1994 Communication from Ukraine, dated 14 May 2009 [↑](#footnote-ref-84)
85. ПОСТАНОВЛЕНИЕ СОВЕТА МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 24 марта 2006 г. № 402 «О Государственной программе импортозамещения на 2006–2010 годы» [↑](#footnote-ref-85)
86. Там же, С. 6 [↑](#footnote-ref-86)
87. ст.III Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1947 г. [↑](#footnote-ref-87)
88. Данильцев, А. В. Использование инструментов торговой политики для обеспечения внешнеэкономических интересов российских предприятий: диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.14. - Москва, 1999, С. 174 [↑](#footnote-ref-88)
89. Перечень по состоянию на 1.05.2012 [↑](#footnote-ref-89)
90. Интервью директора Департамента торговых переговоров М.Ю. Медведкова «Специалистов экстра-класса по вопросам ВТО Россия вырастит через 20 лет», Агентство экономической информации «Прайм», 13 ноября 2012 г. // http://www.economy.gov.ru/minec/press/interview/doc20121114\_02 [↑](#footnote-ref-90)
91. В.А. Полякова Проблемы управления в реальном секторе экономики: вызовы модернизации. (Актуальные проблемы управления – 2012) [Текст] : материалы Международной научно-практической конференции. Вып. 4 / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2012. – 227 с. 129 [↑](#footnote-ref-91)
92. Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952 – 2005 гг.) / А.С. Смбатян. – М. Волтерс Клувер, 2006. с. 35 [↑](#footnote-ref-92)
93. М.П. Трунк-Федорова Разрешение споров в рамках Всемирной торговой организации. - СПБ. Издательский Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. С.62 [↑](#footnote-ref-93)
94. Там же, с.64 [↑](#footnote-ref-94)
95. Доклад об условиях доступа [↑](#footnote-ref-95)
96. European Investment Monitor “European attractiveness survey 2012”, p.10 http://www.eyeim.com/pdf/E&Y%20European%20attractiveness%20survey%202012.pdf [↑](#footnote-ref-96)
97. Shepotylo O. Tarr D.”Impact of WTO Accession and the Customs Union on the Bound and Applied Tariff Rates of the Russian Federation” The World Bank, WPS6161, P. 28 [↑](#footnote-ref-97)
98. «К мировым стандартам: Металлургическая отрасль уверенно идет в ВТО» 10.04.2012 // Российская газета http://www.rg.ru/2012/04/10/metallurgiya.html [↑](#footnote-ref-98)
99. Данильцев А.В., Указ.Соч. С.243 [↑](#footnote-ref-99)
100. Ernst&Young «ВТОрична для России?», 2012 г. с. 77 [↑](#footnote-ref-100)
101. Полякова В.А. Указ. соч. С. 131 [↑](#footnote-ref-101)