«Меры таможенно-тарифного регулирования не являются основным инструментом в решении проблемы ценообразования»,— соглашается заместитель директора сводного департамента анализа и регулирования внешнеэкономической деятельности Виталий Гудин. Он отмечает, что повышение таможенных пошлин на товар предполагает дополнительную финансовую нагрузку на участников внешнеэкономической деятельности, что, безусловно, приводит к удорожанию товара. Хотя такая мера позволяет регулировать конкурентоспособность импортируемых товаров и их отечественных аналогов.

Тем не менее в условиях нормального развития и предсказуемого рынка принятые меры могли бы, вероятно, в ближайшей перспективе оказать влияние на отрасль. Но в нынешнем финансовом хаосе вряд ли подобная мера как-то повлияет на цены, которые сейчас зависят совсем от других факторов. «В условиях кризиса снижается потребление стали в России, и импортный прокат будет не востребован, потому что своего будет более чем достаточно»,— пессимистично смотрит на вещи Олег Петропавловский из ИК «Брокеркредитсервис».

При этом Мария Кальварская советует не спешить с введением пошлин, поскольку текущая и последующая тенденции в отрасли могут оказаться отличными от тех, которые наблюдались в сегменте весной, когда только зашла речь о целесообразности введения пошлин. «Снижение объемов производства на рынке стали определяет снижение потребления сырья, что, в свою очередь, могло уже изменить и соотношение сил на этом рынке. Если дефицит вновь превратится в профицит, то не исключено, что и решения властей потом будут другие»,— поясняет она.

Если на рынке наблюдается дефицит сырья, а местные производители, не страшась конкуренции, завышают цены, то обнуление импортной пошлины может теоретически привлечь новых игроков в отрасль, увеличить предложение и снизить цены. С другой стороны, существовавшая до обнуления пятипроцентная пошлина не была столь значительным барьером для иностранцев и не все потребители согласятся перейти на дешевую, но не отличающуюся высоким качеством китайскую сталь. К тому же существуют и проблемы логистики.

«Российская инфраструктура не предназначена для приема грузов из дальнего зарубежья,— отмечает Дмитрий Скворцов.— Как следствие, у российских компаний по сравнению с их мировыми аналогами крайне низкая себестоимость производства стали, поэтому ни один иностранный участник не в состоянии делать сталепрокат за рубежом, присылать его в Россию и демпинговать на рынке». Теоретически это могла бы сделать Украина, предполагает эксперт, создав конкуренцию российским производителям, но сейчас сталелитейная отрасль ближнего соседа переживает еще более тяжелый кризис, сопряженный с полной остановкой ряда производств. Кроме того, продолжает Дмитрий Скворцов, Украина в меньшей степени обеспечена сырьем, в стране используется более старое оборудование, а себестоимость продукта выше, чем у российских производителей.

Сами отраслевики тоже не верят в эффективность подобных заградительных мер. «Отмена импортных пошлин не окажет существенного влияния на стоимость коксующихся углей дефицитных марок в России в силу существенных расходов на транспортировку угля из основных стран-экспортеров — Австралии, США и Канады,— утверждает генеральный директор Енисейской промышленной компании (ЕПК) Дмитрий Сахно.— В то же время это позволит металлургам с меньшими затратами улучшить качество потребляемого ими сырья». По его словам, сегодня дефицит угля особо ценных марок в России составляет 5–7 млн тонн в год, уже к 2015 году этот показатель увеличится до 10–12 млн тонн в год, а к 2020-му возрастет до 15–17 млн тонн в год. Основными зарубежными поставщиками дефицитных марок коксующегося угля на российский рынок являются США и Казахстан, но пока доля поставляемого ими угля составляет не более 2% от суммарной потребности российских производств. При этом наличие импортных пошлин приводило к дисбалансу соотношения роста цен на уголь и роста цен на сталелитейную продукцию. «В этой ситуации ужесточение конкуренции необходимо»,— считает руководитель ЕПК.

КТО КОГО? Металлургия занимает второе место в общем объеме российского экспорта после нефтяной отрасли, ее доля сейчас составляет 15%. В отношении продукции российских металлургов действует свыше 30 ограничительных пошлин более чем в десятке стран, в основном в Китае, США, Европе и Индии. Речь идет, в частности, об антидемпинговых пошлинах на товары, цены на которые значительно ниже аналогов на внутреннем рынке страны.

В целом по состоянию на 1 января 2008 года против всех российских товаров зафиксировано 84 ограничительные меры, применяемые иностранными государствами для защиты своего внутреннего рынка, в том числе 48 антидемпинговых мер, 7 специальных защитных мер и 29 мер тарифного и нетарифного регулирования торговли, включая меры административного регулирования. Ограничительные меры в отношении российских товаров применяют 19 стран, в частности Австралия, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индия, Китай, Мексика, США, Украина, а также страны—члены ЕС-27 как единый таможенный союз. Максимальное количество ограничительных мер отмечается в ЕС, США и на Украине.

Как видно из этой статистики, наиболее активно антидемпинговые меры используются в отношении российских черных металлов и изделий из них — более половины от всех введенных антидемпинговых мер. Решить проблемы ограничений на иностранных рынках российским металлургам пока не позволяют политические препоны: после грузино-российского конфликта процесс вступления России в ВТО, который мог развязать руки производителям, затормозился.

В числе действующих пошлин на российскую продукцию за рубежом — введенные в 2006 году в Евросоюзе антидемпинговые пошлины на поставки бесшовных и стальных труб в размере от 24,1 до 35,8% для российских трубников. Мексиканская пошлина для тех же труб составляет около 80%. В Венесуэлу холоднокатаный и горячекатаный прокат поставляется с пошлиной в 45%.

Россия лишь однажды проводила антидемпинговое расследование против европейских производителей. В 2007 году по просьбе горнодобывающего гиганта «Мечел» Россия ввела сроком на три года антидемпинговую пошлину в размере €840 на импорт европейского коррозионностойкого никельсодержащего плоского проката, содержащего 2,5% и более никеля, стремясь поддержать российских производителей нержавейки. К снижению доли импорта, однако, это не привело, потому что ограничения импорта из Европы компенсировал Китай.

Выходит, что пошлины как государственный рычаг давления на отрасль могут быть эффективны, достигая поставленной цели — сдерживать экспорт, сосредоточивая продукцию на внутреннем рынке, чтобы помогать местным производителям. Однако по общему признанию экспертов, пошлины не рыночный механизм и потому они должны носить временный характер. «Если компания неконкурентоспособна в глобальном масштабе, она не выдержала бы конкуренции в долгосрочной перспективе»,— говорит аналитик «Уралсиба» Николай Сосновский, считающий, что самое главное в подобных инструментах «не перегибать палку».

Некоторые страны уже не раз применяли соответствующие методы регулирования товарно-сырьевых потоков и ценообразования, преследуя собственные интересы. Так, в США в 2002 году были введены импортные тарифы на сталь с целью стимулирования развития американских сталелитейных предприятий, часть из которых к тому времени уже обанкротилась. В Европе существуют квоты и двусторонние соглашения также для ограничения конкуренции со стороны более дешевой продукции из-за рубежа. Кроме того, в условиях перегрева отрасли и отсутствия достаточного спроса со стороны внешних потребителей (случай с Китаем, когда вводили квоты на китайскую сталь из-за демпинговых цен) также вводились пошлины, что позволило охладить ситуацию в секторе и снизить инфляцию. В Индии также политика изменения импортных пошлин была связана с борьбой с инфляцией. Так, снижение пошлин на импорт стали привело к замедлению темпов роста цен на сталь в стране, что позволило сдержать инфляцию.

Китай, как крупнейший производитель и потребитель стали, влияет на мировое ценообразование. Так, в прошлом году под давлением Евросоюза и США Китай ввел экспортные пошлины на некоторые виды стали, что подстегнуло рост цен. Китай пошел на такую меру, чтобы искусственным образом навести порядок на рынке, способствуя исчезновению неэффективных и низкорентабельных предприятий, а также стимулировать производство продукции с высокой добавленной стоимостью внутри страны и ограничить экспорт полуфабрикатов. Избыток некоторых видов стали на внутреннем китайском рынке привел к коррекции цен. Как следствие, в первом полугодии 2008 года экспорт из Китая снизился на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Но и отменять экспортные пошлины Китай пока не спешит, чем уже вызвал недовольство Евросоюза и США. Комиссия по торговле Евросоюза пообещала принять меры против стран, которые пользуются такими инструментами воздействия, как экспортные пошлины, чересчур активно. Против них ЕС может ввести антидемпинговые пошлины, предупредила Еврокомиссия. Во всем мире существует по меньшей мере 450 экспортных ограничений на сырье. Они были введены из-за того, что цены на сырье резко выросли в последние годы. В результате страдает ЕС, импортирующий 70–80% первичных ресурсов.

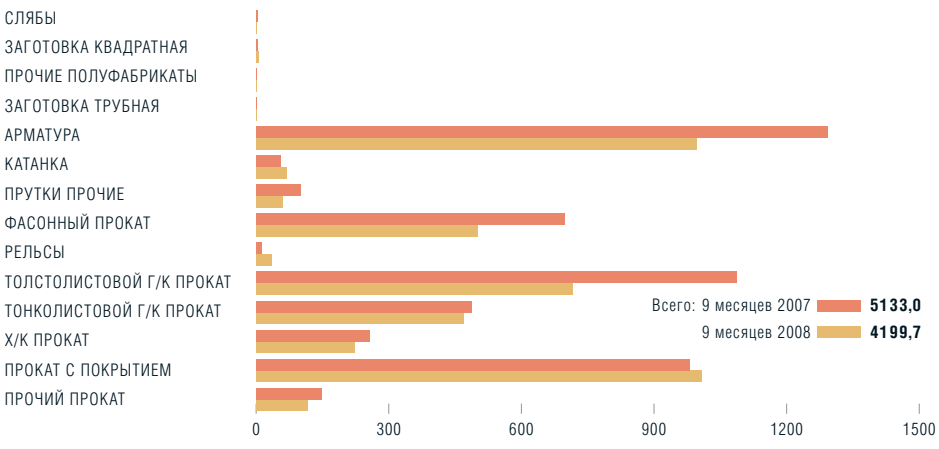
ВВОДИТЬ ИЛИ НЕ ВВОДИТЬ? «Рынок сам себя регулирует»,— утверждает Дмитрий Скворцов. Вспоминая намерение властей повысить экспортную пошлину на лом, эксперт вспоминает, что еще лет пять назад более 50% лома вывозилось в Турцию, а сейчас экспортируется не больше 5–10%. Вызвано это тем, что отечественные производители готовы покупать российский лом, что безо всякой пошлины уже влияет на уровень экспорта.

Однако власти все же убеждены, что только увеличение экспортных пошлин на лом спасет компании от дефицита и не позволит вывозить лом в больших количествах. Но если еще летом активно обсуждалась возможность увеличения специфической экспортной пошлины на лом с нынешних €15 до €130 за тонну, то в конце октября чиновники столкнулись с совсем иной рыночной конъюнктурой: в условиях кризиса все чаще звучат прогнозы резкого падения стоимости лома, и правительство решило не так резко увеличивать пошлину — лишь до €38 за тонну.

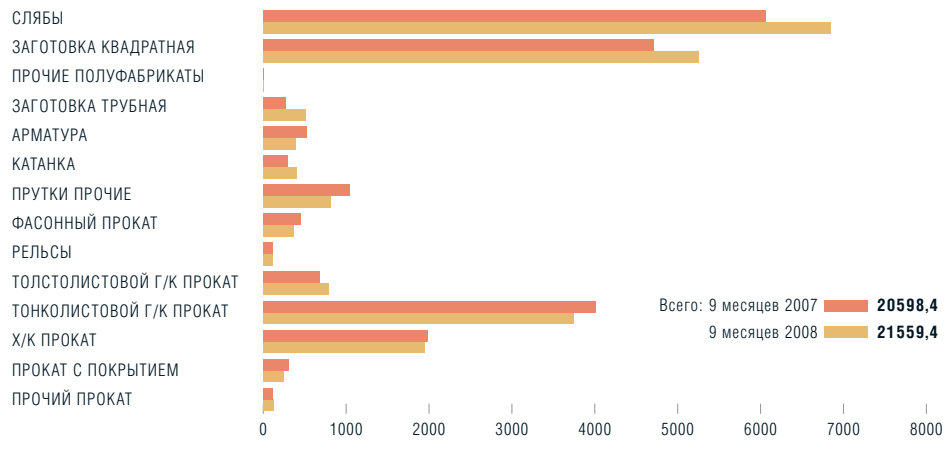
Это может еще больше снизить цены на внутреннем рынке и позитивно сказаться на сталелитейщиках и трубниках. Однако если рост экспортных пошлин на металлолом будет благоприятствовать российским металлургам, он вряд ли понравится ломозаготовителям и Евросоюзу, который в ответ может сократить квоты на поставку металлопродукции на рынок ЕС. Директор по закупкам Объединенной металлургической компании Дмитрий Стопкевич, например, считает пошлины «механизмом защиты внутреннего рынка от негативных внешних воздействий». Он отмечает, что в ряде регионов мира существуют пошлины на сырьевые ресурсы. Например, пошлины существуют в Китае на экспортируемый из этой страны кокс. Что это дает Китаю? Китайские сталепроизводители, потребляющие кокс, имеют преференции (на размер пошлины) по отношению к своим конкурентам—импортерам кокса». В целом, по убеждению Стопкевича, новая значительно увеличенная пошлина в России позволит снизить поток лома на экспорт. Объемы лома, которые ранее поставлялись на экспорт, будут недособраны. Например, амортизационный лом, который требует значительных затрат на сбор. В виде станков, зданий и сооружений объемы такого лома будут находиться в местах своего образования. В настоящее время экспортируется порядка 7,5 млн тонн лома ежегодно (без учета поставок в Белоруссию). Учитывая новые электросталеплавильные проекты, к 2011–2013 годам дополнительная потребность в ломе в России может составить 8–9 млн тонн. Поэтому тот амортизационный лом, который за счет пошлин останется в России, в 2011–2015 годах будет дособран и пойдет в переплавку на отечественных заводах. Введение пошлины, таким образом, позволит обеспечить возрастающие потребности российских металлургов в 2011–2015 годах.

К тому же, по словам господина Стопкевича, пошлина позволит в определенном смысле «отвязать» российские внутренние цены на лом от мировых. «Отвязка» также произойдет за счет регулируемого снижения объемов сбора лома. «После 2015 года мы ожидаем увеличения ломосбора в России за счет увеличения потребления готовых сталепродуктов. В 1999–2001 годах произошел скачок потребления конечных сталепродуктов в РФ с уровня 15 млн тонн в год до уровня 25 млн тонн в год. Также после 2015 года можно ожидать увеличения производства лома за счет металлообработки»,— комментирует введение экспортных пошлин на лом Дмитрий Стопкевич.

Тем временем металлурги, озабоченные стремительным падением спроса на свою продукцию, в конце октября обсудили ситуацию с правительством. По слухам, на встрече обсуждалась в числе других и возможность введения заградительных импортных пошлин на некоторые виды проката. До этого челябинские металлурги, среди которых ММК, «Магнезит», Ашинский меткомбинат, «Уфалейникель», Челябинский меткомбинат, Челябинский цинковый завод, Златоустовский меткомбинат и другие, уже предложили губернатору области поднять заградительные пошлины на поставки металлопроката, труб и лома с Украины, из Китая и Турции. Металлурги сетуют на демпинговые цены и недобросовестную конкуренцию, а губернатор обещает в случае роста цен ограничить его административными мерами. Почти все опрошенные аналитики сходятся во мнении, что в условиях чехарды на мировых рынках пошлины не смогут оказать того влияния, на которое рассчитывали власти. Эффективность и рыночный характер механизма введения пошлин эксперты не склонны преувеличивать, считая, что рынок должен ограничивать себя сам. Снижение цен на ряд товаров уже составило порядка 15%, до конца года на некоторые виды стали ожидается снижение на 10–15%. Введение пошлин останется неактуальной темой по меньшей мере еще в течение года, уверены эксперты. ■



ИМПОРТ СТАЛЬНОГО ПРОКАТА (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ», WWW.METALEXPERT.RU.



ЭКСПОРТ СТАЛЬНОГО ПРОКАТА (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ», WWW.METALEXPERT.RU.