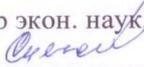


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра мировой экономики и международного бизнеса

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
 Л.М. Симонова
«23» июль 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(магистерская диссертация)

38.04.02 Менеджмент: Международный бизнес

Выполнила
Студентка 2 курса
Очной формы обучения

Научный руководитель
Д-р экон. наук,
профессор

Рецензент
Технический директор
ООО «УГМК-Сталь»





Гройсман
Анна
Игоревна

Симонова
Людмила
Михайловна

Глушков
Сергей
Николаевич

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре мировой экономики и международного бизнеса
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Менеджмент»,
магистерская программа «Международный бизнес»

Защита в ГЭК
протокол от 28.06.16. № 8
оценка хорошо

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИИ.....	8
1.1. Понятие, цели и механизмы импортозамещения.....	8
1.2. Зарубежный опыт импортозамещения в сфере промышленности.....	30
1.3. Экономика России: предпосылки перехода к новой индустриализационной модели и импортозамещению.....	44
ГЛАВА 2. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.....	57
2.1. Состояние металлургической отрасли России на современном этапе.....	57
2.3. Поиск перспектив импортозамещения в металлургической промышленности на примере ООО «УГМКСталь».....	69
2.3. Оценка инвестиционной привлекательности проекта по импортозамещению на примере ООО «УГМКСталь».....	72
ГЛАВА 3. ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.....	83
3.1. Возможности и ограничения импортозамещения на примере ООО «УГМК-Сталь».....	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	92
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	95
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	199

ВВЕДЕНИЕ

Металлургическая промышленность – одна из ведущих отраслей реального сектора экономики России. Характеризуя современное положение металлургической отрасли можно выделить ряд проблем.

Во-первых, мировой кризис перепроизводства стали. Рост экономики Китая, одного из основных потребителей стали в мире, замедляется. При этом китайские производители активно выходят на внешние рынки, оказывая давление на цены. Для сравнения: объем китайского экспорта стали в 2014 году составил 93,8 млн. тонн, что почти в два раза больше объема потребления стали в России (43,1 млн. тонн в 2014 году) [63].

Во-вторых, в условиях ужесточающийся конкуренции рынки США, Европы и Турции стали активно применять протекционистские меры для защиты своих производителей. Иницируются и проводятся антидемпинговые расследования, вводятся новые пошлины. Так, в первом полугодии 2015 года убытки российских компаний в общей сложности составили 1,1 млрд \$, главной причиной эксперты выделяют введение международных органичений [31].

В-третьих, неопределенная ситуация в российской экономике. В 2014 году ВВП вырос всего на 0,6 %. По данным Росстата в 2015 году ВВП России сократился на 3,7 % [14].

Нарастающая тенденция на внешних рынках – снижение возможностей по экспорту (торговые барьеры, высокая конкуренция), данное обстоятельство ставит под угрозу производственные программы металлургов. Чтобы не допустить критического падения объемов в отрасли, нужно повышать

эффективность производства, сфокусироваться на удовлетворении потребностей клиентов, включая качество стали, новые продукты, дополнительный сервис. Безусловно, важный фактор противодействия угрозам – создание условий для импортозамещения.

Оценивая последствия санкций для металлургов, можно сказать, что в краткосрочном периоде их значение не существенно, но в долгосрочной перспективе они способны оказать воздействие на замедление технического перевооружения отрасли.

С учетом отмеченных обстоятельств становится очевидной необходимость проведения в металлургической отрасли мероприятий по импортозамещению, направленных на сокращение издержек, повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

Целью диссертационного исследования является выявление возможностей и барьеров импортозамещения в металлургической промышленности на примере ООО «УГМК-Сталь».

Задачи исследования, которые направлены на достижения сформулированной цели, состоят в следующем:

- рассмотреть и систематизировать подходы к определению понятия «импортозамещение»;
- изучить зарубежный опыт импортозамещения в сфере промышленности;
- исследовать современные тенденции развития российской экономики;
- определить значение реализации стратегии импортозамещения в России на современном этапе;
- исследовать специфику металлургической отрасли России;
- провести расчёт инвестиционной привлекательности проекта по импортозамещению на примере ООО «УГМК-Сталь»;

- выявить возможности и ограничения импортозамещения в металлургической промышленности на примере ООО «УГМК-Сталь».

Объектом исследования является импортозамещение в металлургической промышленности России.

Предмет исследования – возможности и барьеры импортозамещения на ООО «УГМК-Сталь».

Теоретической и методологической основой исследования послужили работы российских и зарубежных экономистов. Решение поставленных в работе задач осуществлялось с использованием общенаучных методов и приемов экономического анализа. В работе использованы системный подход, методы логико-структурного и сравнительного анализа, аналитические инструменты исследования.

Информационной базой исследования послужили нормативные акты российской Федерации, документы и аналитические материалы, подготовленные специалистами Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, отечественная и иностранная научная литература, монографии и статьи, информационноаналитические издания международных организаций, а также Интернетресурсы.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- дано авторское определение понятия «импортозамещение», рассматриваемого как систему развития конкурентоспособности страны на мировом рынке;
- проведен анализ привлекательности инвестиционного проекта по импортозамещению на производственной базе ООО «УГМК-Сталь».

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в возможности использования его результатов на предприятиях металлургической промышленности России.

Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, включающего 63 наименования, 1 приложения, 13 таблиц, 3 рисунков. Объем работы составляет 107 страниц.

Во введении обоснована актуальность диссертационной работы, определены цели и задачи, предмет и объект исследования, раскрыта теоретическая, методологическая и информационная база исследования, дана характеристика научной новизны полученных результатов.

В первой главе «Импортозамещение: теоретические аспекты, зарубежный опыт и значение для России» рассмотрены различные точки зрения на понятие «импортозамещение», дано авторское определение понятия «импортозамещение», изучен зарубежный опыт импортозамещения в сфере промышленности, определено значение импортозамещения для России в современных условиях.

Во второй главе «Импортозамещение в металлургической промышленности России» проведен анализ состояния металлургической отрасли России на современном этапе, определено перспективное направление и оценка привлекательности инвестиционного проекта по импортозамещению на предприятии металлургической промышленности ООО «УГМК-Сталь» на примере отдельного вида продукции, не имеющего российских аналогов.

В третьей главе «Импортозамещение в металлургической промышленности России: возможности и барьеры» выявлены возможности и барьеры реализации инвестиционного проекта по импортозамещению в металлургической промышленности на примере ООО «УГМК-Сталь».

В заключении в обобщенном виде изложены итоги проведенного исследования в соответствии с поставленной целью и задачами работы, сформулированы основные выводы.

В приложениях представлены вспомогательные материалы, иллюстрирующие и дополняющие отдельные положения диссертационной работы.

ГЛАВА 1. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИИ

1.1. Понятие, цели и механизмы импортозамещения

Современная модель развития экономики страны основана преимущественно на экспорте сырьевых ресурсов, что способно поставить под угрозу экономическую безопасность страны. Справиться с сырьевой направленностью экспорта позволит переключение на импортозамещающую стратегию развития предприятий и отраслей национальной экономики.

Одной из важнейших особенностей развития современного мира является усиление глобализационных процессов. Как канал глобализации можно охарактеризовать усиление взаимозависимости национальных экономик, взаимовлияние и взаимосвязь различных сфер и процессов в мировом хозяйстве. Экономическая открытость национальных экономик приводит к углублению и разнообразию экономических форм, расширению объемов их взаимодействия с внешним миром. Несоответствие структуры производства потребностям внутреннего рынка приводит к чрезмерному росту импорта товаров, нерациональной структуре внешней торговли, что соответственно, приводит к усилению импортозависимости страны. В этих

условиях импортозамещение является одним из факторов влияния на структурные сдвиги национального производства. Именно поэтому особенно важным является раскрытие сущности импортозамещения в процессе трансформации экономики страны.

Импортозамещение возникло в тот период, когда развивающиеся страны осуществляли политику индустриализации, определив целью преодолеть экономическую импортозависимость от промышленно развитых стран.

В связи с этим уместно осветить некоторые аспекты, связанные с проблемой экономической зависимости, которая позже побудила правительства многих стран к внедрению политики импортозамещения.

Исторически сформулированы такие формы зависимости:

- колониальная зависимость, где существует монополия колониальной власти на торговлю, землю и трудовые ресурсы;
- финансово-промышленная, которая утвердилась в конце XX в. и характеризуется доминированием крупного капитала в «гегемонистских» центрах и их экспансией в развивающиеся страны. По определению Г. Мурдаля, такие экономики получили название «экспортные экономики», а по определению экономической комиссии Латинской Америки - страны с «иностранным ориентированным» развитием;
- промышленно-технологическая зависимость, которая образовалась в поствоенный период и связана с деятельностью мультинациональных корпораций, которые начали инвестировать средства в промышленность, ориентированную на внутренние рынки слаборазвитых стран. В 70-90-е гг. XX в. формируются концепции, авторы которых однозначно негативно оценивают экономическую деятельность ТНК развитых стран на остальном мире.

Традиционно существуют две теории зависимости: марксистская, которая была разработана П. Собараном - латиноамериканским структуралистом. П. Собаран утверждал, что развитие промышленности на

периферии, как правило, основанное иностранцами, часто в сочетании с местными интересами и под защитой таможенных тарифов, лучше описывает опыт Латинской Америки, нежели стран Восточной Азии. Иностранный капитал стремится контролировать внутренние рынки, и тогда периферия входит в монополистическую фазу капиталистического развития. Вместе с тем, прибыль, полученная монополистическим капиталом, в основном не реинвестируется в производственную деятельность этой страны. П. Собаран считал, что единственный способ решения этой циклической зависимости - политическая революция.

Если абстрагироваться от политических ограничений в торговой политике (случай СССР и Китая), то можно утверждать, что в чистом виде стратегия импортозамещения применяется редко, так как в целом принцип сравнительного преимущества делает абсолютизацию подобной политики неэффективной. Так, если у правительства страны (и промышленных кругов) есть основания полагать, что страна может производить определенный товар внутри национальных границ без снижения общеэкономической эффективности вследствие отказа от его импорта, то меры по защите производителей этого товара можно считать оправданными. В данном случае речь идет об одном из основных аргументов протекционизма – так называемом аргументе развивающейся отрасли (*infant industry argument*): если отрасль почти конкурентоспособна в глобальной экономике, то ее стоит защитить (тарифами или квотами) на некоторое время, пока она не достигнет уровня конкурентоспособности, и лишь затем открывать рынок.

Многие развивающиеся страны пытались идти по этому пути, и в подавляющем большинстве случаев происходило следующее: каждая отрасль объявляет себя почти конкурентоспособной и требует защиты (при этом успеха в лоббировании добиваются, как правило, не только и не столько новые и растущие отрасли). Но если защищать всех, то это приведет к снижению уровня жизни населения, причем выигрыш каждой отрасли будет невелик

(закрытие всех рынков приведет к существенному повышению обменного курса национальной валюты). Кроме того, очень трудно удержаться от продления периода защиты – отраслевым лоббистам, как правило, удается превратить временную защиту в перманентную.

В настоящее время в отечественной литературе такое исключительно емкое и многогранное экономическое понятие, как «импортозамещение», не имеет тщательно выверенного и точного определения, во-первых, потому что оно интегрирует в себя параметры внутренней экономики и мирового хозяйства, а во-вторых, потому, что изучение проблем импортозамещения ограничивалось в большинстве случаев рассмотрением теории и практики зарубежных стран.

Понятие «импортозамещение» впервые появилось в ООН в 1960е гг. и применялось в контексте проблем недавно освободившихся колоний с монокультурной экономикой. В этих странах практически все товары, необходимые для жизни и экономической деятельности, были импортированы.

Анализ и систематизация различных точек зрения современных авторов позволяют выделить несколько основных научных подходов к трактовке экономического понятия «импортозамещение».

Первый научный подход рассматривает импортозамещение как регулируемый положительный для страны и ограниченный во времени процесс, в результате которого происходит уменьшение или поэтапная замена импортируемой продукции отечественными аналогами. Например, согласно А.Н. Матанцеву, импортозамещение — это «процесс замены на рынке импортных товаров отечественными. Процесс был наиболее сильно представлен после кризиса 1998 г., но продолжается и сейчас» [43]. Как считает Е.Е. Румянцева, импортозамещение — это «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством развития национального (внутреннего) производства того же или аналогичных товаров»

[43]. Аналогичное определение формулирует коллектив авторов под руководством Г.Л. Азоева: под импортозамещением понимается «уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране того же или аналогичных товаров» [2]. Наиболее лаконичным представляется следующее определение: импортозамещение — это прекращение ввоза в страну данного товара в связи организацией его производства на месте.

Второй научный подход трактует импортозамещение с более широких функциональных позиций. В частности, импортозамещение может трактоваться как определенный тип экономической стратегии и политики государства, направленных на замену импорта товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Высокие импортные пошлины сочетаются с налоговыми льготами местным производителям. Разрабатывается и реализуется программа развития необходимой производственной инфраструктуры. Согласно этому подходу, импортозамещение чаще всего понимается именно как «политика замещения импортных товаров отечественной продукцией, которая проводится под покровительством квот и тарифов в целях обеспечения экономической независимости, развития собственного производства, достижения экономической выгоды» [4].

В.А. Семькин и его коллеги считают, что под импортозамещением следует понимать «процесс оптимизации структуры экономики страны и региона путем создания дополнительных производств и отраслей, способных заменять импорт, позволяющих делать экономику независимой от внешних рисков, внешнеэкономических связей, внешних сговоров монополий и группировок стран, способных наносить ущерб странам-импортерам путем подрыва их стабильности и устойчивости, удорожания поставок комплектующих товаров, сырья, продовольствия» [4].

Представители третьего научного подхода рассматривают импортозамещение как способ вхождения экономики страны в систему мирохозяйственных связей. Данная теоретическая установка развития международной торговли, основанная на идее промышленного импортозамещения, во главу угла ставит рост внутреннего рынка, товаров и услуг. Эту модель импортозамещения в основном разрабатывают представители западной экономической мысли, связывая ее с так называемым давлением внутреннего спроса.

В теоретических построениях таких видных представителей неокейнсианской школы, как Х. Ченери и Н. Картер, декларировалась концептуальная установка развития промышленного импортозамещения в качестве одной из основных целей роста национальной экономики.

Стеффан Линдер доказывал, что происхождение и развитие международного спроса определялись, прежде всего, структурой внутреннего производства, а спрос на промышленную продукцию зависел в большей степени от уровня и структуры доходов хозяйств в разных регионах каждой конкретной страны.

Американский экономист П.Х. Линдерт показывает влияние роста импортозамещения на изменение условий международной торговли.

В настоящее время США находятся на стадии переориентации экономики (и в первую очередь обрабатывающей промышленности) с внешнего спроса на внутренний. В стране получает широкое распространение специальный термин *reshore* (возврат предприятий на территорию США), обозначающий противоположность предыдущего популярного процесса вывода производственных предприятий в другие страны (*offshore*).

П.А. Кадочников анализировал воздействие макроэкономической сферы на процессы импортозамещения.

Представители четвертого научного подхода, в частности А.Н. Макаров, Д.Н. Заичев, Р.Л. Исмаилова, импортозамещение трактуют как важный

фактор экономического развития регионов. Например, А.Н. Макаров под импортозамещением понимает систему мер, «обеспечивающую достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров» [13].

Экономисты, представляющие пятый научный подход, рассматривают организацию производства импортозамещающей продукции с позиций развития промышленных предприятий. Е.В. Волкодавова, например, представляет импортозамещение как систему мер, «обеспечивающих достижение намеченных предприятием целей по объемам и структуре импортозамещения для повышения эффективности его деятельности» [13].

Е.Н. Назарчук обосновывает эффективность импортозамещения на российских промышленных предприятиях.

В общем можно говорить об импортозамещении отдельных видов товаров и услуг на уровне государства в целом, отдельных регионов, предприятий и организаций, а также об импортозамещении в каких-либо сферах производства и предпринимательской деятельности (например, в промышленности, сельском хозяйстве).

Совокупность определений понятия «импортозамещение», рассмотренных в рамках данного исследования, представлены в Таблице 1.1.

Таблица 1.1.

Различные подходы к определению понятия «импортозамещение»

Автор определения	Определение понятия «импортозамещение»
А.Н. Матанцев	«процесс замены на рынке импортных товаров отечественными»
Е.Е. Румянцева	«уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством развития национального (внутреннего) производства того же или аналогичных товаров»
Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азриляна	«прекращение ввоза в страну данного товара в связи организацией его производства на месте»

Экономический словарь под редакцией А.И. Архипова	«тип экономической стратегии и политики государства, направленных на замену импорта товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства»
---	---

Продолжение таблицы 1.1

Автор определения	Определение понятия «импортозамещение»
В.А. Семькин	«процесс оптимизации структуры экономики страны и региона путем создания дополнительных производств и отраслей, способных заменять импорт, позволяющих делать экономику независимой от внешних рисков, внешнеэкономических связей, внешних сговоров монополий и группировок стран, способных наносить ущерб странам-импортерам путем подрыва их стабильности и устойчивости, удорожания поставок комплектующих товаров, сырья, продовольствия»
А.Н. Макаров,	«система мер, обеспечивающая достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров»
Е.В. Волкодавова	«система мер, обеспечивающая достижение намеченных предприятием целей по объемам и структуре импортозамещения для повышения эффективности его деятельности»
Я. Жалило	политика, направленная на уменьшение потребности национальной экономики страны в импорте определенных видов товаров благодаря увеличению доли реализации на внутреннем рынке товаров, произведенных на ее территории

Источник: составлено автором на основе [2, С. 161; 4, С. 18; 13; 43, С. 42].

Акцентируя свое внимание на повышении производительности, позволяющим получить долговременный экономический эффект при реализации стратегии импортозамещения следует стремиться не только к насыщению внутреннего рынка заменителями импортной продукции, но и товаров способных конкурировать на мировых рынках, что является возможным при развитии инноваций, превосходящих зарубежные аналоги.

Исходя из этого, в диссертационной работе под импортозамещением понимается комплекс мер по повышению эффективности национальной экономики, путем производства продукции, не имеющей аналогов отечественных производителей, с дальнейшей ориентацией на экспорт и достижения ее конкурентоспособности на мировом рынке путем внедрения инноваций и технологий, превосходящих зарубежные аналоги.

Процесс импортозамещения включает несколько этапов:

- определение номенклатуры критически важных товаров. При этом следует исходить прежде всего из продукции, необходимое для обеспечения жизнедеятельности. Критические виды товаров требуются для поддержания жизнедеятельности и безопасности населения на минимально допустимом уровне;

- определение критических технологий. Критические технологии — ключевые технологии, применяемые для обеспечения выпуска продукции. На основе списка важных товаров устанавливается перечень критических технологий, необходимых для их выпуска. При этом в случае невозможности собственной разработки принимаются меры по их заимствованию. Одновременно с этим выдаются задания научным организациям на разработку критических технологий;

- оценка необходимого технологического оборудования. На этом этапе производится инвентаризация производственного оборудования, используемого для обеспечения выпуска критически важных технологий. В результате разрабатывается программа модернизации и развития собственной технической базы;

- определение степени импортозамещения. На этом этапе устанавливаются возможности по обеспечению выпуска продукции, а именно: научный задел, технологические проработки, возможности производства. Поэтому по каждому перечню товаров должны определяться стартовые условия импортозамещения исходя из следующих сценариев:

а) товар не выпускается в стране, технологии и оборудования для его производства нет. В этом случае осуществляется процесс заимствования с последующим созданием собственной научно-технологической и технической базы;

б) производство товара осуществляется с использованием импортных заготовок и комплектующих. В этом случае должны изучаться технологии на предмет их совершенствования и освоения собственными силами с целью создания собственных аналогов;

в) товар выпускается собственными силами по собственным технологиям, но на базе импортного оборудования. В этом случае применительно к данной группе товаров должны приниматься меры по развитию технической базы;

г) политика импортозамещения может оказаться неподъемной по причине низкой коммерческой эффективности. В данных условиях становится важным обоснование выбора инновационной стратегии в зависимости от приоритета отрасли в политике импортозамещения, состояния ресурсной базы и уровня инновационного решения не только по техническим и экономическим, но также и социальным параметрам.

Импортозамещение, цель которого – содействие повышению конкурентоспособности национальной экономики в долгосрочной перспективе, следует отличать от чистого протекционизма. Основная задача последнего – закрытие внутреннего рынка при сохранении отсталости, а не создание по-настоящему конкурентных новых отраслей промышленности, производящих высококачественные и востребованные продукты.

Политика импортозамещения должна реализовываться одновременно на нескольких уровнях для повышения конкурентоспособности местного производства.

Можно выделить следующие основные методы стимулирования развития импортозамещающих отраслей:

- таможенные барьеры на пути продукции, производимой в отраслях, конкурирующих с импортом. Пожалуй, данные меры, принимающие форму импортных тарифов и квот на поставку товаров, являются самыми распространенными. Таможенные барьеры имеют целью обеспечение продукции, конкурирующей с импортом, достаточного по объему внутреннего рынка сбыта;

- налоговые и таможенные льготы предоставляются путем освобождения производителей, конкурирующих с импортом, от уплаты прямых или косвенных налогов. Возможно освобождение от налогов и таможенных тарифов на комплектующие и материалы, использованные в производстве импортозамещающих товаров;

- льготное кредитование направлено на обеспечение развивающихся отраслей необходимыми финансовыми ресурсами. Данная мера обычно является дополняющей;

- контроль за использованием промежуточных факторов производства и комплектующих национального производства (local content regulations) – государственный контроль за использованием в различных отраслях значительной доли материалов (промежуточных факторов, комплектующих), произведенных в пределах национальных границ;

- трансферт и импорт технологий - метод государственного вмешательства, направленный на обеспечение конкурентоспособности национальной промышленности в долгосрочной перспективе.

Валютный курс также может являться одним из инструментов стимулирования развития импортозамещающих производств. Поддержание заниженного курса национальной валюты делает иностранные товары относительно более дорогими в единицах национальной валюты, тем самым дает преимущество производителям, конкурирующим с импортом.

Экономическая целесообразность импортозамещения заключается в основном в следующем.

Во-первых, сохраняется в границах государства прибавочная стоимость, которая не сможет попасть в страну, если приобретать нужную продукцию за рубежом.

Во-вторых, рост отечественного производства позволяет не только сохранить рабочие места, но и создать новые, совершенствовать подготовку кадров.

В-третьих, важнейшим направлением развития импортозамещения становится размещение производства импортозамещающей продукции на базе уже существующих предприятий, так как организация импортозамещающих производств с нуля в нынешних экономических и политических условиях осложнена не только недостатком инвестиционных ресурсов, но и лимитом времени. Подобное развитие импортозамещения дает возможность в значительной мере использовать накопленный производственный потенциал отрасли, перерабатывающей промышленности, корпорации, более эффективно распорядиться собственными ресурсами, разнообразно и оперативно удовлетворять потребности населения, способно пополнить бюджетную систему предприятий, регионов и государства в целом, а также повысить уровень доходов населения.

В-четвертых, активное импортозамещение, базирующееся на создании новых конкурентоспособных производств, способствует структурным преобразованиям в экономике, позволяя формировать новые производства и отрасли, создавать дополнительный спрос на собственное оборудование, сырье, материалы, развивать научные исследования, переходить на мировой уровень НИОКР. Причем новые производства, и в первую очередь высокотехнологичные импортозамещающие, не могут ориентироваться только на потребителей внутреннего рынка, а должны выходить и успешно конкурировать на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

В-пятых, импортозамещающая продукция обычно обходится дешевле, чем привезенная из-за рубежа, за счет отсутствия таможенных пошлин, более

низких издержек и падающей налоговой нагрузки. В развитии импортозамещающих производств ключевая роль принадлежит активизации внутренних стимулов.

В-шестых, местные компании лучше знают требования и предпочтения своего потребительского рынка, национальные, культурные, образовательные и экономические особенности.

В-седьмых, импортозамещение призвано обеспечить непрерывность поставок стратегической продукции, которая должна производиться внутри страны во избежание разрыва технологической цепочки из-за форсмажорных обстоятельств. В связи с тем, что данный аспект импортозамещения носит политический характер, вопрос экономической целесообразности может выходить на второй план. Можно констатировать, что политика импортозамещения способствует складыванию стабильной экономической и социально-политической ситуации в стране, позволяет и дальше развивать рыночные отношения.

Обозначив объективные факторы необходимости импортозамещения, следует выделить и потенциальные угрозы политики импортозамещения.

Усиливается вероятность консервации нынешнего технологического уклада. Возрастает возможность стагнации инновационной деятельности и НИОКР, затруднительным становится зарождение в экономике отраслей-локомотивов, обеспечивающих достижение мирового уровня технического прогресса, увеличивается риск снижения эффективности функционирования предприятий в условиях искусственно создаваемых барьеров, ограничивающих импорт. Кроме того, новые технологии производства нередко требуют таких ресурсов, которые недоступны в стране или регионе, что является поводом для торговли с другими странами. Собственно говоря, особенность открытого рынка как раз и заключается в том, что выживают и развиваются сильнейшие, наиболее эффективные

предприятия, которые умеют адаптироваться к постоянно меняющейся конкурентной среде.

Сама суть импортозамещения подразумевает догоняющий, а не опережающий, ускоренный характер развития. В связи с этим необходимо, чтобы импортозамещение имело инновационный характер, а производимая продукция была способна конкурировать с зарубежными образцами.

Быстрое изменение технологий, потребительских предпочтений и последствия кризисных явлений ведут к изменчивости спроса на импортозамещающую продукцию и усилению риска банкротства. Выпуск уникальной промышленной продукции в условиях широкой индивидуализации (специфичности), то есть переход к уникальному типу производства, сокращение времени производства от идеи до рынка, требуют, чтобы цена импортозамещающего специфичного продукта соответствовала цене массового продукта.

В целом сложный и противоречивый процесс импортозамещения необходимо рассматривать как одну из составляющих более широкой категории — промышленной политики, предполагающей проведение комплекса специальных мероприятий по организации производства и продвижению на внутренние и внешние рынки отечественной продукции, аналогичной импортной, и даже превосходящей замещаемую импортную продукцию по потребительским качествам и эффективности технических решений на основе полученных новых знаний.

Политика импортозамещения стимулирует государственные и частные компании активнее участвовать в экономике страны, развивать промышленное производство, обучать персонал, а также строить национальные сети поставщиков оборудования и услуг. Успешное импортозамещение создает добавленную стоимость для национальной экономики в виде цепочки поставок и оказывает мультипликационный эффект на смежные отрасли.

В рамках импортозамещения особенно важна роль национальных добывающих компаний, которые, увеличивая долю местных фирм в своих поставках, становятся для них главным источником капитала, опыта, технологий, лучших управленческих и операционных практик.

В целом, стратегия импортозамещения может оказаться крайне эффективной в отдельные периоды экономического развития, так как во многих случаях способствует преодолению дезинтеграции народнохозяйственного комплекса и восстановлению целостности общественного воспроизводственного процесса. Активное импортозамещение может также использоваться как важное средство улучшения платежного баланса и сохранения валютных запасов страны, предотвращения инфляции, нормализации внутреннего рынка и противодействия безработице.

Для рынков стран дальнего зарубежья, куда сегодня направлен основной поток экспорта сырьевых ресурсов, не являются продукцией конечного использования. Поэтому, в условиях устойчивой структурной неизменности внешней торговли с этими странами, возникает неизмеримо высокая зависимость национальной экономической системы от внешних ценовых шоков. Преодоление сложившейся ситуации возможно двумя, на первый взгляд, противоположными путями.

В настоящее время установлено, что импортозамещение бывает четырех видов:

- догоняющее;
- инновационное;
- принудительное; - упреждающее.

Первый вид импортозамещения характеризуется тем, что государство является аутсайдером в инновационном развитии и старается догнать в развитии другие страны.

Второй вид импортозамещения означает повышение качества и/или снижение производственных издержек и цены продукции, поставляемой на внутренний рынок.

Под третьим видом импортозамещения понимаются потеря качества продукции, рост цены и увеличение сроков реализации инновационных проектов.

В рамках четвертого вида импортозамещения широко используются естественные механизмы рынка – в условиях конкуренции отечественный производитель должен доказать своему потребителю, что его продукт лучше и дешевле зарубежного аналога.

Из четырех рассмотренных стратегий в рамках политики импортозамещения можно выделить догоняющую и опережающую. Эти стратегии имеют преимущества и недостатки. Так, догоняющая стратегия ориентирует на стабилизацию экономики и ликвидацию отставания за счет постепенного улучшения базы импортозамещения методом копирования прогрессивных зарубежных товаров и оборудования. Однако, данная стратегия не обеспечивает конкурентоспособности национальной экономики в перспективе и, следовательно, существенного роста инвестиционной активности, так как из-за низкой добавленной стоимости импортозамещаемых товаров вложения долгосрочных инвестиций будут непривлекательными.

Широко известны две модели промышленной политики, нацеленные на догоняющее развитие: модель импортозамещения и экспортноориентированная модель.

Модель импортозамещения – тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Импортозамещение предполагает проведение протекционистской политики и поддержание твердого курса национальной валюты. Инструментами этой политики обычно выступают

введение таможенных пошлин, лицензирование, предоставление налоговых и инвестиционных льгот. Импортозамещающая модель способствует улучшению структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства и научного потенциала. Обычно стратегия импортозамещения включает в себя создание совместных предприятий с иностранными компаниями, которых привлекает работа под защитой таможенных барьеров и другие предоставляемые льготы.

Стратегической целью импортозамещения является организация на своей территории собственного производства конкурентоспособной продукции и услуг с высокой долей добавленной стоимости и с последующей реализацией их на мировых рынках.

Главной задачей импортозамещающей политики являются производство и применение отечественной продукции, соответствующей по качеству импортными аналогами, а не вытеснение импорта с рынка.

В импортозамещающей политике можно выделить два направления: импортозамещение потребительских товаров и импортозамещение производственных ресурсов, продукции технического назначения и услуг.

Экспортно-ориентированная модель – тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на поддержку конкурентоспособных видов экономической деятельности и производств, осуществляющих экспорт своей продукции. Ориентирование на экспорт предполагает проведение правительством политики создания благоприятных условиях для функционирования и развития этих видов экономической деятельности и производств. Инструментами данной политики выступают налоговые льготы, таможенные льготы, кредитование, поддержка низкого валютного курса. Эта модель способствует появлению дополнительных рынков сбыта, расширенному воспроизводству, получению дополнительной прибыли, что в свою очередь увеличивает национальный доход. Экспорт

обеспечивает страну валютой, необходимой для обслуживания внешнего долга, оплаты импорта и накопления валютных резервов.

Целью данной стратегии является захват как можно большей доли мирового рынка. Главной задачей этой модели политики являются производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок. Можно выделить ряд преимуществ этой модели:

- включение страны в мировое хозяйство;
- доступ к мировым ресурсам и технологиям;
- развитие сильных конкурентных видов экономической деятельности, которые обеспечивают развитие остальных и являются основным поставщиком денежных средств в бюджет;
- привлечение валютных средств в страну и их инвестирование в развитие производства и сферы услуг национальной экономики;
- выход предприятий на мировой рынок – их вступление в международную конкуренцию, что стимулирует снижение издержек, повышение качества продукции и совершенствование действующих и внедрение новых технологий.

Однако каждая из моделей обладает рядом негативных последствий.

Негативными сторонами проведения политики импортозамещения можно назвать следующие последствия:

- самоизоляция от новых тенденций в экономике;
- уменьшение выгоды от участия страны в международной торговле;
- технологическое и конкурентное отставание от развитых стран;
- ограничение реализации более качественной импортной продукции, сужение потребительского выбора;

- создание благоприятных условий для производств, что может привести к неэффективному управлению и распылению ресурсов, а также к выпуску товаров, востребованных только на внутреннем рынке;
- игнорирование необходимости повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, которое может привести к зависимости от импорта технологий;
- необходимость полного выстраивания производственных цепочек, которые могут оказаться более капиталоемкими и ресурсоемкими, чем уже существующие в других странах;
- негативное воздействие на экспорт сырья из-за завышения обменного курса отечественной валюты;
- молодые производства под прикрытием таможенных барьеров не достигают зрелости, а правительства не склонны снижать тарифы, чтобы стимулировать их к повышению конкурентоспособности.

Негативные последствия осуществления экспортно ориентированной модели промышленной политики проявляются в основном при преобладании сырьевого экспорта в структуре экспортируемой продукции. Это может привести к следующим явлениям:

- примитивизации структуры национальной промышленности;
- росту коррупции во властных структурах;
- оттоку людских и финансовых ресурсов из обрабатывающей промышленности страны;
- ослабление конкурентоспособности обрабатывающей промышленности страны, ее отставанию от мирового технологического развития;
- необходимости импортировать новую технику, что практически обнуляет эффект от сырьевого экспорта, поскольку в этом случае экономическое развитие страны становится зависимым от сырьевого экспорта,

поскольку в этом случае экономическое развитие страны становится зависимым от иностранных производителей;

- замедлению темпов экономического роста и уменьшению уровня накапливаемых знаний, поскольку наиболее интенсивно процесс накопления знаний происходит в обрабатывающем секторе.

Кроме того, негативные моменты при реализации экспортно ориентированной политики могут проявиться и при преобладании в экспорте страны даже промышленного оборудования высокого передела. Это происходит в том случае, если при производстве данной продукции преобладает использование импортных комплектующих. Происходит удорожание выпускаемого оборудования из-за привязки его цены к стоимости импортных деталей. К тому же у стран – импортеров комплектующих появляется возможность внешнеэкономического влияния на данные предприятия, отрасль и экономику страны в целом.

Споры приверженцев двух политик активно ведутся начиная с 1950-х гг. Сторонники политики импортозамещения полагают, что развивающимся странам в первую очередь необходимо организовать собственное производство для замещения простых, прежде импортируемых, товаров потребления. Такое производство должно осуществляться под защитой таможенных пошлин и импортных квот, а после того, как качество отечественной продукции достигнет мирового уровня, экспортировать ее.

Сторонники экспортно-ориентированной модели говорят о необходимости переориентировать узкие национальные рынки на емкие мировые. Ориентация на экспорт способствует свободному движению капиталов, рабочей силы, транснациональному бизнесу и открытию системы коммуникаций.

Опытом проведения промышленной политики обладают многие страны. Примерами успешного проведения промышленной политики могут служить такие страны, как Япония, Южная Корея, так называемые азиатские тигры. Но

наиболее высокие темпы экономического роста эти страны показывали в те годы, когда они встали на путь экспортного ориентирования.

Однако осуществление политики стимулирования экспорта по теории Хекшера–Олина требует от страны специализироваться на выпуске продукции, в производстве которой она имеет наибольшие преимущества. то есть целесообразно концентрироваться на производстве тех товаров и услуг, в структуре издержек которых преобладают факторы, имеющиеся в стране в наибольшем количестве. Такая специализация позволяет минимизировать издержки и обеспечить максимальную выгоду от внешней торговли. Другими словами, нужно производить такой продукт, на который есть достаточное количество необходимых ресурсов, есть технология и уверенность в том, что этот товар будет пользоваться спросом.

Есть и примеры стран, которые обладают отрицательным опытом проведения политики экспортного ориентирования – Венесуэла и Мексика.

Но и проведение политики импортозамещения не является панацеей. Страны, которые брали на вооружение только политику импортозамещения, рано или поздно отказывались от нее, поскольку она не давала ощутимых долгосрочных результатов и не приводила к повышению эффективности экономики. Причиной этому служило формирование благоприятных условий для отечественного производителя, обеспечиваемых высокими импортными пошлинами, которые препятствовали развитию здоровой конкуренции. Товары, производимые внутри страны, оказались востребованными только на внутреннем рынке, это приводило к снижению экспорта и сокращению валютных поступлений. Из-за дефицита валютных средств исчезла возможность приобретать оборудование и технологии, необходимые для усовершенствования технологической базы производства.

Важно отметить, что для азиатских стран, таких как Южная Корея, Тайвань, Китай, краткосрочный период проведения импортозамещающей политики сыграл значительную роль. Эти страны в начале своего развития

опирались на эту стратегию, что позволило им провести реструктуризацию экономики, диверсифицировать хозяйственную структуру, создать новые необходимые производства, тем самым укрепить национальную экономику. Все это способствовало созданию бизнеса для реализации экспортноориентированной модели промышленной политики. Южная Корея и Тайвань смогли, не прибегая к таможенной защите, сначала насытить внутренний рынок, а затем экспортировать свою подешевевшую продукцию.

На этом основании можно заключить, что стратегия импортозамещения является предпосылкой к переходу на экспортноориентированный путь развития.

Поэтому не стоит полностью отказываться от проведения импортозамещающей промышленной политики. Нужно использовать ее положительные качества, такие как стабильная занятость и удовлетворение внутреннего спроса. Но процесс импортозамещения не должен вести к тотальному сокращению импорта, поскольку высококачественные импортные товары нецелесообразно, а иногда даже невозможно заменить отечественным аналогом ввиду отсутствия технологий в стране, необходимых для их производства. Сначала нужно ориентироваться на замену зарубежной продукции невысокого качества.

К тому же импортозамещение сложных и высококачественных промышленных товаров требует участия стратегических партнеров из числа мировых лидеров в данной области, прежде всего транснациональных компаний. Это объясняется тем, что прямые иностранные инвестиции являются самым эффективным способом развития производственной базы и технологий в принимающей стране (если транснациональная компания создает новое производство), поскольку прямые иностранные инвестиции – это основной источник новых технологий для модернизации национальной экономики.

Выбор стратегии импортозамещения на основе заимствования технологий позволяет провести модернизацию промышленности, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции до мирового уровня.

По мере роста уровня развития страны необходимо проводить и собственные исследования. Поэтому государства должны содействовать повышению технического уровня отечественной промышленности, финансируя не только приобретение лицензий, патентов, современных технологий за рубежом, но и научные исследования и разработки в национальных исследовательских центрах.

Приверженцы экономического прорыва (опережающей стратегии импортозамещения) выступают за удержание и расширение лидерских позиций на рынке. Согласно экономическому закону опережающее развитие возможно за счет повышающейся отдачи. Стратегия опережающего импортозамещения в системообразующих отраслях экономики ориентирует на создание инноваций, превосходящих по эффективности технических решений зарубежные аналоги. В этом случае, можно ожидать, что проблема импортозамещения будет решена в комплексе с проблемой развития экспортного потенциала страны, а высокая добавленная стоимость обеспечит максимальную отдачу от вложенных инвестиций. Однако, реализация данной стратегии сопряжена с высокими рисками потерь инвестиций из-за коррупции, инфляции, налоговой нагрузки, незащищенности частной собственности и неопределенности политической ситуации.

1.2. Зарубежный опыт импортозамещения в сфере промышленности

Изучение зарубежного опыта решения сложных технико-

экономических задач является целесообразным при построении собственной концепции развития. Накопленный в мировой практике опыт может найти продуктивное применение в реалиях и перспективах российского импортозамещения. Секционная политика стран Запада в отношении России сделала это направление особо актуальным.

Наращивание национальных производительных сил зачастую связано с необходимостью создания собственных мощностей по выпуску продукции, поставлявшейся ранее из других стран, что позволяет решить проблему диверсификации хозяйственной структуры и достижения самообеспечения экономики продовольствием, стратегическими ресурсами и технологиями.

Изучение процессов избавления от импортозависимости в различных странах, использование чужого опыта и адаптация его для российской действительности позволяет сформировать обобщенное представление о важнейших накопленных в мировой практике направлениях импортозамещения. Из многочисленного перечня стран, осуществлявших программу импортозамещения, наибольшего внимания заслуживают Китай, страны Юго-Восточной Азии, Норвегия и Бразилия.

За весьма ограниченный срок Китай превратился в «мастерскую мира», создал свой машиностроительный комплекс и сегодня является крупнейшим в мире экспортером металлургической продукции. Любая страна, поставившая своей целью модернизацию экономики, сталкивается с проблемами инвестиций. Немногим более четверти века назад Китай вплотную столкнулся с этой проблемой, однако решение ее лежало отнюдь не в привычной форме – обращении в международным финансовым организациям и фондам, а в широком привлечении капитала «хуа-цяо» - этнических китайцев, проживающих за пределами континентального Китая. Эти инвестиции были весьма существенны по объему вложений и исчислялись миллиардами долларов. При сохранении государственного контроля за финансовой системой, транспортной инфраструктурой и крупными промышленными

предприятиями эффективно стимулировалось также создание совместных и иностранных предприятий. Однако, начиная со второй половины 90-х годов роль инвесторов некитайского происхождения в финансировании китайской экономики последовательно снижается, причем не только в силу объективных причин, но и в результате целенаправленных усилий китайского государства.

Другая особенность построения китайской системы импортозамещения состояла в относительной примитивности ее экспорта. Производители развитых стран концентрировали свои усилия в выпуске высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью, освобождая рыночные ниши относительно простых товаров. Дешевизна рабочей силы Китая ставила его вне конкуренции при производстве простых товаров.

В последующем, когда Китай перешел к экспорту значительных объемов продукции сложных технологий, он сохранил устойчивое сальдо внешней торговли с большинством значимых для себя стран.

Удельный вес Китая в мировой торговле продукцией машиностроения возрос с 3 % в 2000г. до 12 % в 2012г. [21, С. 5]. Таким образом, Китай стал четвертым по величине участником производства машиностроительной продукции. Сегодня же он, бесспорно, лидер в этой области.

Правительство Китая проводит политику поддержки отечественного производителя, формы этой поддержки весьма разнообразны:

- государственная программа поддержки экспортно-ориентированных предприятий (включая прямые финансовые инвестиции);
- дотирование части расходов производителей, в частности, на энергопотребление.

К числу особенностей китайской экономики следует отнести громадный человеческий потенциал страны. По разным оценкам, резерв потенциальных работников индустриального сектора колеблется от 170 и 250 млн человек, занятых сегодня в сельской местности. Для их переквалификации создается

сеть специализированных учебных заведений, расширением которой занимается правительство Китая.

Эта страна относится к числу немногих, чье вступление в ВТО принесло немедленные положительные результаты.

Заслуживает внимания разветвлённая и высокоэффективная антикоррупционная долгосрочная кампания. Каждое выявленное коррупционное проявление, вне зависимости от статуса фигуранта, становится достоянием гласности, подлежит публичному обсуждению и суровому наказанию.

В целом, необходимо отметить, что Китай блестяще справился с реализацией политики импортозамещения, сформировав свой уникальный, отличный от других стран, опыт решения этой проблемы.

Опыт Китая в сфере импортозамещения не может быть полностью перенят в связи с некоторыми особенностями российской действительности: отсутствием преференций в низком уровне заработной платы, отсутствием положительного сальдо внешнеторгового баланса в области высокотехнологической продукции, отсталостью машиностроительного комплекса, отсутствием свободной рабочей силы в сочетании с действующей системой подготовки специалистов.

Однако, китайский опыт все же может быть частично использован в России. Бесспорно, стоит обратить внимание на широкое использование системы государственного планирования, заимствованной китайцами еще у Советского Союза и адаптированной в соответствии с текущими реалиями, а также жесткий государственный контроль за исполнительской дисциплиной. Также интересен опыт наших китайских партнеров в борьбе с коррупцией, которая на сегодняшний день является одной из наиболее острых проблем в России.

Особый интерес может представлять программа импортозамещения, реализованная в Бразилии.

В 2007 году Бразилия объявила об обнаружении у своих берегов больших залежей нефти. К настоящему времени Бразилия перестала зависеть от импорта нефти, так как разработка этих месторождений сделала ее одним из мировых лидеров на нефтяном рынке. В то же время перед бразильским правительством стояла задача использования потенциала освоения нефтяных месторождений на благо всего общества: диверсификации экономики, стимулирования роста конкурентоспособной промышленности, создания новых рабочих мест и повышения уровня доходов страны. В 2003 году была создана PROMINP – Национальная программа мобилизации нефтегазовой отрасли, которая стала площадкой для обсуждения инициатив по развитию смежных с добычей отраслей представителями всех заинтересованных сторон: правительства Бразилии, добывающих компаний, профсоюзов, финансовых институтов, поставщиков оборудования и услуг и образовательных учреждений. Исследования PROMINP показали наличие пробелов в цепочке поставок, которые потенциально могли быть локализованы.

Перед Бразилией стояла задача разработать стратегию импортозамещения этих сегментов.

Мировой рынок нефтесервисных услуг, связанных с разведкой и добычей, демонстрировал уверенный рост (в среднем 11,5 % в год), а суммарный объем спроса на них был оценен в 400 млрд долларов до 2020 года, что создавало выгодные условия для импортозамещения [19]. При этом отрасль была очень сильно сконцентрирована: в большинстве секторов более 90% рынка принадлежало всего четырем глобальным компаниям. В некоторых из них количество заказов значительно превышало производственные мощности, что наравне с большим потенциалом офшорной добычи в глубоких и сверхглубоких водах создавало хорошие перспективы для бразильских компаний на международном рынке.

Однако, на тот момент в Бразилии существовало всего 199 компаний, работавших в сегменте разведки и добычи, и большинство из них не

занимались экспортом. Анализ показывал, что в структуре бразильской экономики имелся ряд проблем, не позволяющих местным производителям конкурировать с зарубежными поставщиками.

В качестве основных конкурентов Бразилии были компании из США, Китая, Великобритании, Германии, Норвегии и Индии, а их главными преимуществами были названы низкие цены, лучшие технологии, высокое качество продукции и более оперативное выполнение заказа. Анализ структуры поставщиков показывал, что 40 % товарных групп не имеют местных поставщиков, еще в 40 % зарубежные компании составляют большинство и только 7 % товарных групп не имели зарубежных аналогов [19].

В качестве причин своей низкой конкурентоспособности бразильские поставщики называли высокие налоги, отсутствие квалифицированной рабочей силы, высокую стоимость капитала, бюрократию, отсутствие доступа к технологиям и оборудованию, отсутствие доступа к кредитованию и страхованию, а также стоимость сырья.

Опрос международных компаний, ведущих бизнес в Бразилии, помог понять восприятие бразильской промышленности по сравнению с другими странами и выявил влияние системных факторов: чрезмерного налогового бремени, высокой стоимостью капитала, отсутствия квалифицированного персонала.

Более глубокий сравнительный анализ бизнеса одной из международных компаний, 25 лет функционирующей на бразильском рынке и имеющей подразделения в Европе и Азии показал, что бразильское подразделение реализовывало продукцию только на местном рынке, а сама продукция была менее высокотехнологичной. Бразильская фабрика была меньше азиатской и хуже автоматизирована из-за меньших объемов инвестиций. По основным статьям затрат Бразилия сильно уступала Азии, а по некоторым – и Европе. Стоимость труда в Бразилии была в 2,43 раза выше, чем в Азии, стоимость

сырья в 1,4 раза, стоимость комплектующих – в 1,35 раза. В сумме эти факторы давали превышение цены на бразильские товары на 55 %, причем эти товары зачастую были недостаточно высокого качества [].

В целом, национальный сектор нефтесервисных услуг был диверсифицирован и имел хороший потенциал для роста, однако был недостаточно технологичен, сфокусирован на национальном рынке и при наличии свободных мощностей не имел достаточного масштаба. К тому же расходы компаний значительно превышали показатели зарубежных конкурентов. Таким образом, политика импортозамещения должна была включать в себя меры по увеличению масштабов производства и консолидации, поддержку экспорта и инвестиций в ноу-хау и новые технологии.

Необходимо было определить соответствие желаемых масштабов импортозамещения возможностям страны, наличие производственных и трудовых ресурсов. Одной из проблем была нехватка технологического персонала. В то же время эффект от создания технологической индустрии существенно превышал инвестиции в НИОКР, а инвестиции в радикальное увеличение масштаба производства полностью бы не окупились.

Оценка сильных и слабых сторон местных поставщиков показала области, в которых они имеют наибольший потенциал. Также был проанализирован опыт бразильских компаний, добившихся успеха на международном рынке. Среди трудностей, с которыми они сталкивались, были следующие:

- зависимость от одного крупного заказчика, Petrobras,

минимизировалась работой в разных секторах, экспортом большей части продукции и выстраиванием долгосрочных и прочных отношений с Petrobras;

- недостаток технического персонала восполнялся работой постоянного обучающего центра, партнерством с сетью профучилищ SENAI и мерами по удержанию ценных сотрудников;
- проектные работы осуществлялись за рубежом. Компании активно взаимодействовали на международном уровне, осуществляя непосредственный диалог с инженерными фирмами для адаптации их оборудования к локальным требованиям;
- высокая стоимость сырья компенсировалась вертикальной интеграцией, большими масштабами заказов, закупкой сырья напрямую у производителя, а всех импортных компонентов и сырья – на конкурсной основе;
- высокая стоимость капитала преодолевалась заимствованием в больших объемах;
- скромные производственные масштабы компенсировались работой конвейерных линий в две-три смены и частичным аутсорсингом; - для минимизации налогового бремени работала внутренняя служба налогового планирования.

Бразильское правительство с помощью компании Strategy& разработали ряд рекомендаций по повышению конкурентоспособности бразильских компаний. В первую очередь необходимо было предоставить местным производителям доступ к контрактам и технологиям, поддержать создание СП, позволяющих перенимать опыт и компетенции. В части повышения производительности труда необходимо было создать и распространить знания, выделять средства на НИОКР. Бизнес должен был активнее взаимодействовать с образовательными учреждениями в рамках подготовки кадров, а также возрождать инжиниринговые компании с помощью финансовой поддержки и привлечения при необходимости иностранных специалистов-инженеров. Также нужно было обеспечить бразильским компаниям доступ к передовым технологиям и современному оборудованию.

В процессе тендерного отбора с помощью специальных механизмов было необходимо поощрять местные компании, производящие товары на экспорт, или те, что могли бы конкурировать на мировом рынке. Нужна была система поощрений для фирм, выбирающих местных поставщиков, - например, предоставление им преимущества при торгах на освоение новых месторождений и компенсация затрат, связанных с недостатком опыта местных компаний, путем предоставления скидок на лицензии. Национальные компании также должны были стремиться включить местных поставщиков в свои зарубежные проекты и рассмотреть возможность покупки доли в фирмах-поставщиках с целью последующей перепродажи, когда предприятие нарастит объем и станет конкурентоспособным.

Необходимо было наращивать промышленное производство в 4-5 технологических кластерах и создавать научно-технические центры, привлекая лучших экспертов. Выбранным сегментам отрасли доданы быть даны финансовые послабления в этих кластерах. Государство должно было упростить и повысить прозрачность политики в сфере импортозамещения, предоставить фондирование и стимулировать венчурные инвестиции в нефтегазовую отрасль, а также обеспечить равенство налогового бремени для местных и зарубежных компаний – например, с помощью специального фонда налогового возмещения. Было рекомендовано проведение переговоров с участием компаний, представителей власти и поставщиков сырья для выработки методов снижения цен на сырье до мировых уровней (например, с помощью увеличения объема закупок, снижения налогов, создания более эффективной транспортной инфраструктуры и упрощения экологического законодательства).

Сегодня Бразилия – один из мировых лидеров по разработке глубоководных месторождений. Стране удалось создать локальную цепочку поставок в нефтегазовой отрасли и оптимизировать использование местной инфраструктуры. Отечественные компании были вынуждены повышать свою

эффективность, работая наравне с иностранными. Взаимодействие бразильского бизнеса с нефтегазовыми корпорациями возросло, и доля местных поставщиков в нефтегазовой отрасли превысила 70 % во многом благодаря национальной компании Petrobras, которая активно стимулировала развитие инжиниринговых и нефтесервисных фирм Бразилии. Положительный эффект импортозамещения переносится и на смежные отрасли: тяжелую промышленность, производство электроники и автомобилей. Бразильские кластеры активно привлекают инвестиции в НИОКР от сервисных и добывающих компаний. В ноябре 2014 года был открыт Глобальный центр технологий при технопарке Федерального университета Рио-де-Жанейро стоимостью 500 млн долларов, который объединяет 400 исследователей и занимается проблемами добычи нефти из морского дна.

Опыт Бразилии интересен в рассмотрении системного подхода к решению проблемы диверсификации экономики. Одной из важнейших составляющих в этой системе было создание национальной программы мобилизации отраслей, в которой нашли отражение позиции машиностроителей, финансистов, нефтяников и общественных организаций. В результате были выявлены уязвимые секторы экономики страны, а также ряд моментов, тормозящих развитие отрасли на пути к импортозамещению. В частности, отмечалось, что высокий уровень налогообложения, дефицит квалифицированной рабочей силы, включая стоимость капитала, проблемы с логистикой напрямую препятствуют развитию позитивных процессов в области национальной экономики. Специалистами Strategy& были выявлены сегменты экономики, где импортозамещение принесет бесспорную прибыль, и предложили государственным структурам и компаниям Бразилии сконцентрировать усилия именно в этих направлениях. В рекомендациях нашли отражение векторы развития НИОКР, усиления роли инженерного образования, государственной поддержки отечественных

товаропроизводителей, упрощение схем допуска бразильских компаний к контрактам и технологиям, поддержка создания совместных предприятий. Широко использовался специально созданный фонд налогового возмещения, обеспечивающий принцип равенства налогового бремени местных и зарубежных компаний.

На успешность модернизации экономики в Бразилии сказалась благоприятная внутривнутриполитическая ситуация на старте программы импортозамещения: существенный рост экономических показателей, приток инвестиций и стабильное политическое положение. Анализируя опыт Бразилии, следует обратить внимание на эффективность разработанного системного и комплексного подхода к решению проблемы импортозамещения, на четко выверенную согласованность функционирования государственных институтов и бизнес-структур. Особого внимания заслуживает гибкая система налогообложения и кредитования местных производителей, за счет чего бурное развитие получили значимые для государства отрасли.

Для нашей страны опыт Бразилии интересен разработанным и успешно реализованным системным подходом к проблемам диверсификации экономики и, в частности, к вопросам импортозамещения.

Анализ процесса формирования собственного индустриального потенциала в странах Юго-Восточной Азии (так называемых «азиатских тигров») позволяет оценить эффект импортозамещения в областях смежных с металлургией – судостроении, приборостроении, компьютерной техники, где они достигли впечатляющих успехов.

Страны Юго-Восточной Азии в силу практически полного отсутствия сырьевых ресурсов были вынуждены пойти по технологическому пути развития экономики, что и обеспечило особенности политики импортозамещения в Малайзии, Южной Корее, Тайване, Японии и

Сингапуре.

К числу этих особенностей следует отнести интенсивную модернизацию и производство высокотехнологичной качественной продукции.

Успех достигался за счет быстрого внедрения новейших зарубежных технологий производства ряда товаров с перспективой достижения в этой сфере лидирующих позиций. В силу ограниченности внутренних рынков, эта модель импортозамещения ориентировалась на внешние рынки.

Они экспортировали товары гражданского назначения, в стоимость которых входила «плата за умение и навыки», программное обеспечение, технологии, приборы, услуги инженеров и программистов. Уместно отметить, что во всех этих странах при реализации программы импортозамещения в качестве неотъемлемых требований выступали жесткое государственное регулирование, строжайший валютный контроль, экспортная ориентация рыночной экономики в условиях авторитарной политической системы. Процессы импортозамещения реализовывались на основе и в полном соответствии с государственными планами развития.

Высокая конкурентоспособность продукции этих стран обеспечивалась, в первую очередь, низкой себестоимостью выпускаемой высокотехнологичной продукции. Причина низкой себестоимости складывалась из экономии на проведение научных исследований (за основу брались готовые аналоги американского и европейского производства), средний уровень заработной платы персонала. Отмеченные особенности послужили причиной переноса ряда производств электронной и компьютерной техники из США и Европы в страны Юго-Восточной Азии.

Отрасли, где программы импортозамещения получили развитие, поддерживались государством:

- разрабатывались и вводились стандарты для оборудования и готовой продукции;

- ограничивалось проникновение иностранных конкурентов в приоритетные сектора экономики;
- контролировалось качество готовых изделий;
- контролировались цены на поставляемое сырье и услуги;
- организовывались и финансировались научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- создавались специальные фонды для финансирования инвестиций в приоритетные отрасли.

Опыт «азиатских тигров» может оказаться для России полезным в формировании институтов государственной поддержки программы импортозамещения, в разработке алгоритма формирования конкурентных преимуществ выпускаемой продукции.

Одна из наиболее часто упоминаемых историй успеха – создание высокотехнологичной нефтегазовой отрасли в Норвегии после открытия месторождений в Северном море в конце 1960-х годов. На тот момент в Норвегии не было специализированных компаний, поэтому была основана государственная нефтяная корпорация Statoil. Хорошая экономическая ситуация позволила правительству принять долгосрочную стратегию использования запасов, в рамках которой добыча наращивалась постепенно, а Statoil и ее локальные поставщики могли постепенно развивать соответствующие компетенции. Стоимость труда в Норвегии была выше, чем в большинстве стран, поэтому власти сосредоточились на создании высокотехнологичных рабочих мест с большой добавленной стоимостью.

Норвежские власти создали кластер в Ставангере, где были основаны университет нефти и газа и научно-исследовательский центр, а также построена соответствующая инфраструктура: аэропорт, офисные центры, складские помещения. Власти Ставангера сосредоточились в первую очередь на привлечении крупных операторов, формирующих спрос на услуги и

оборудование, таких как Exxon и Phillips, а затем создали подходящие условия для успешной работы их партнерских компаний. Государство поддерживало сотрудничество компаний, исследовательских центров и университетов, поощряя инвестиции в НИОКР и обмен знаниями и опытом в нефтегазовом секторе. Сегодня в Ставангере работает 2,5 тыс. компаний и создано 50 тыс. рабочих мест. В нефтегазовой отрасли занято около 50 % всей рабочей силы региона [19]. Норвежские компании, такие как National Oil well Varco, Seadrill, Subsea 7, Aker Solutions, PGS, сейчас являются глобальными поставщиками услуг в нефтегазовой отрасли.

Другими примерами производственных кластеров могут служить Абердин в Великобритании, созданный тогда же, в конце 1960-х годов, для добычи в Северном море, свободная зона Онне в Нигерии и Роттердам в Голландии. Этим кластерам удалось привлечь сотни компаний и создать тысячи рабочих мест благодаря развитию транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры, организации бизнес-парков с пониженной арендной ставкой, научно-исследовательских центров, а также финансовой помощи в виде уменьшения налогов и предоставления грантов. Снижение уровня бюрократизации (например, отмена лицензирования ввоза и вывоза оборудования и комплектующих) и активное продвижение кластера в бизнес-среде тоже способствовало решению задач.

Анализ опыта Норвегии и ряда других стран показал, насколько успешной может быть практика создания больших отраслевых кластеров – центров инноваций и предпринимательства, в которых национальные компании выступают локомотивом производства. При этом стратегия создания кластера должна быть продуманной; необходимо тщательно проанализировать, какие отрасли будут иметь наибольшую синергию.

1.3. Экономика России: предпосылки перехода к новой индустриализационной модели и импортозамещению

Ситуация в российской экономике характеризуется рядом негативных явлений. Динамика снижения темпов роста ВВП в 2010–2013 гг. сменилась их падением в 2014–2015 гг. Экономический рост в России в 2013–2014 году колебался в пределах 0-1 % ВВП в годовом исчислении (см. Рисунок 1.1).

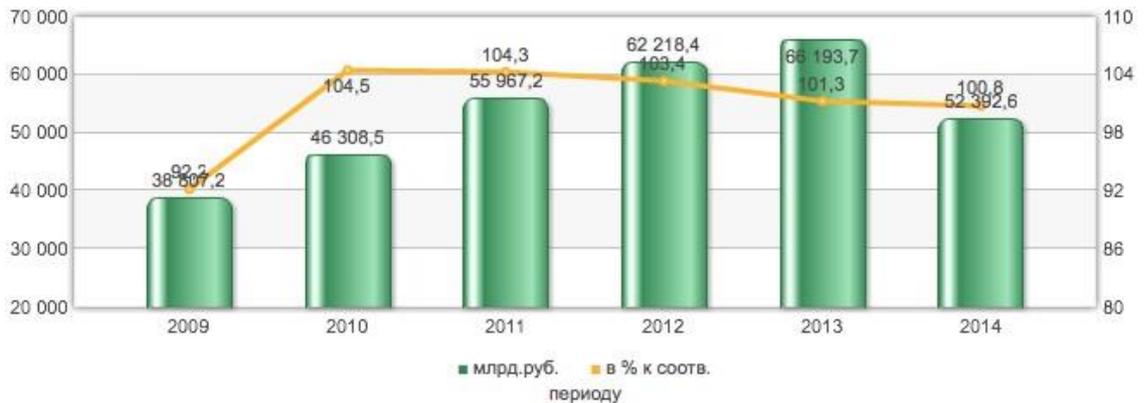


Рисунок 1.1 – динамика ВВП России, 2009-2014 гг.

Источник: [20].

Негативное влияние на экономический рост оказывает низкий уровень предпринимательской и потребительской уверенности в условиях, когда возросшая геополитическая напряженность и угрозы санкций повышают неопределенность в отношении будущей экономической политики.

Российская экономика, если не принимать во внимание официальную классификацию по уровню доходов, во многих отношениях стоит ближе к экономикам развивающихся стран. Тем не менее, в последние кварталы траектория роста российской экономики отклонилась и от этих экономик, опустившись ниже траекторий роста, наблюдаемых в соседних странах ЕС и других странах с формирующейся экономикой (см. Рисунок 1.2).

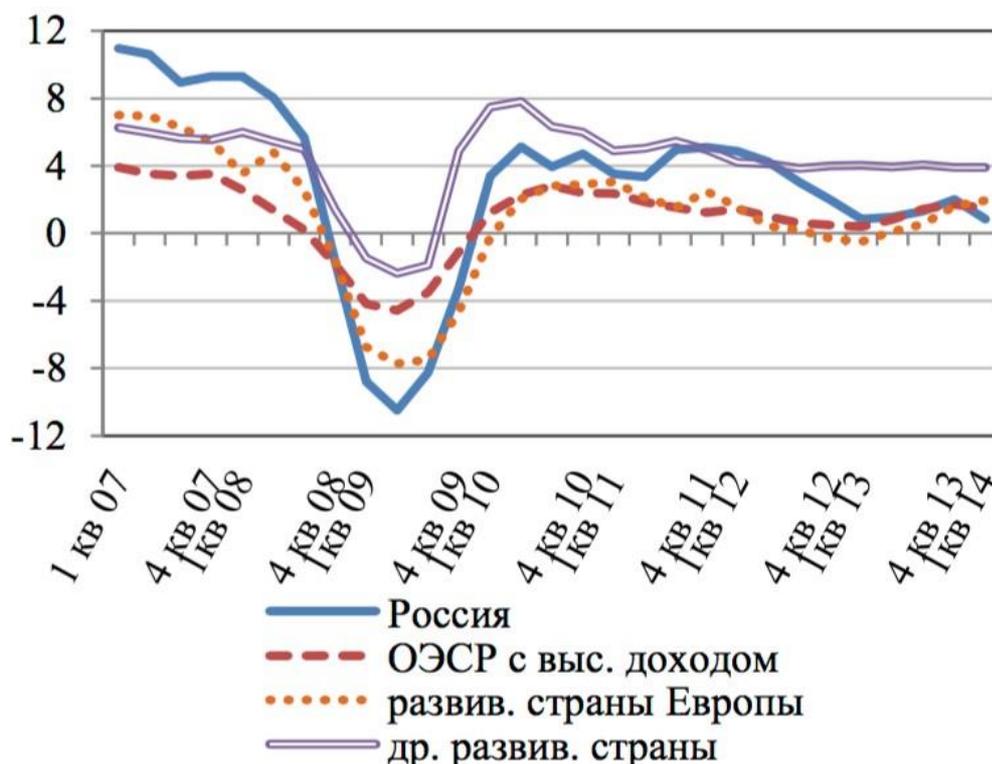


Рисунок 1.2. – Рост мирового ВВП (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Источник: [16]. <http://www.worldbank.org>

Наиболее сильно снизился рост ВВП в материальном секторе, прежде всего в обрабатывающей промышленности и строительстве, которые являются основой обороноспособности, экономической и политической независимости страны.

В 2013–2015 гг. произошел скачок курса доллара примерно с 30 до 70 руб./долл. [16]. Это вызвало скачкообразное ускорение темпов роста цен, снижение реального уровня зарплат и доходов. В середине декабря 2014г. Центробанк, стремясь сократить спрос на валюту повысил ключевую ставку до 18 %, чем на долгие месяцы сделал кредиты недоступными для материального сектора, которые и до этого испытывал дефицит средств как для текущих операций, так и для развития. Это усугубило негативные тенденции в экономике.

Экономика России находится под воздействием двух негативных внешнеэкономических процессов: снижение цен на нефть и санкции со

стороны США, ЕС и ряда других государств. При этом темпы роста снизились почти до нуля задолго до начала действия этих факторов. В связи с падением экономики возник дефицит бюджета, из-за чего правительство не может принять эффективные меры по компенсации потерь материального сектора.

Негативное влияние экономических санкций в наибольшей степени сказалось на возможностях привлечения внешних ресурсов для финансирования развития российской экономики. Если в 2013 г. объем новых внешних обязательств по финансовому счету платежного баланса составил 16,6 млрд. долл., то в 2014 г. накопленные внешние обязательства сократились на 48,9 млрд. долл., а в 2015 г. сопоставимое сокращение обязательств (на 46,8 млрд. долл.) было зафиксировано на протяжении одного только первого полугодия [16]. Таким образом, в 2014–2015 гг. российская экономика не только не получала дополнительных внешних инвестиционных ресурсов, но и ускоряющимися темпами теряла то, что было инвестировано в нее из-за рубежа ранее. Приток прямых иностранных инвестиций, особенно важных для экономического развития с учетом их долгосрочного характера и тесной связи с трансфертом передовых зарубежных технологий, в первом полугодии 2015 г. сократился более чем в 5 раз по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и почти в 11 раз – по сравнению с январем–июнем 2013 г. Показательно, что падение инвестиционной привлекательности страны происходило на фоне устойчивого улучшения ее позиций в международном рейтинге Doing Business. В 2015 г. Россия поднялась на 51-ю позицию данного рейтинга, опередив не только все страны БРИКС, но и Израиль (53), Турцию (55) и Люксембург (61). В то же время по масштабу притока прямых иностранных инвестиций Россия далеко отстает от соответствующих экономик. Так, Бразилия (116-я позиция в рейтинге Doing Business) в первом полугодии 2015 г. привлекла прямых иностранных инвестиций почти на 31 млрд. долл. по сравнению с 4,3 млрд. долл. у России [16].

Хотя наибольший ущерб был нанесен санкциями, введенными против российского финансового сектора (которые фактически лишили российские банки доступа к финансовым рынкам США и ЕС) и отраслей нефтегазового комплекса (где за немногими исключениями были свернуты проекты инвестиционно-технологического сотрудничества с ведущими зарубежными компаниями), системный эффект санкционного давления оказался существенно шире. С одной стороны, обусловленное санкциями сокращение доступности финансовых ресурсов нанесло удар по секторам экономики, которые сами по себе не являлись объектами санкционного давления. С другой стороны, введенные рядом зарубежных стран санкции негативно сказались на торгово-инвестиционных отношениях не только с этими странами, но и с другими странами-партнерами, компании которых стали с большей осторожностью оценивать возможности реализации проектов сотрудничества с Россией из-за опасения обвинений в нарушении санкционных запретов со стороны ЕС и особенно США, а также из-за нарастания неопределенности перспектив развития российской экономики. С максимальной наглядностью данные обстоятельства проявились в сфере сотрудничества с Китаем, на которое в 2014 г. возлагались значительные надежды с точки зрения «компенсации» сжимающихся экономических связей с ведущими экономически развитыми странами. Однако уже в начале 2015 г. стало ясно, что условия предоставления финансовых ресурсов на рынке Китая оказались существенно более жесткими, чем на западных рынках. Фактически речь может идти почти исключительно о финансировании ведущими государственными банками КНР инвестиционных проектов, предполагающих развитие российского сырьевого экспорта в китайском направлении либо реализацию инфраструктурных проектов, опирающихся на использование китайской рабочей силы, оборудования и технологий. В свою очередь, готовность китайских компаний развивать проекты сотрудничества с Россией оказалась существенно ограниченной с учетом опасений, что активизация

сотрудничества на российском направлении может негативно сказаться на перспективах бизнеса соответствующих компаний на рынках США. Вне зависимости от степени обоснованности подобных опасений, они получили широкое распространение в китайских деловых кругах и оказывают серьезное сдерживающее влияние на развитие российско-китайского сотрудничества.

Таким образом, мы имеем целый комплекс взаимодействующих негативных факторов, в совокупности серьезно усиливающих кризис в российской экономике. Коренная причина кризиса значительно глубже – это длительный период недостаточных мер по отказу от экспортно-сырьевой модели.

В этой связи основными средствами для вывода страны из экономического кризиса являются реиндустриализация и импортозамещение, позволяющие уйти от сырьевой модели. В сегодняшних условиях реиндустриализация – это создание и воссоздание эффективной и конкурентоспособной отечественной промышленности на новой технологической базе.

Отличительная особенность сегодняшней ситуации в России состоит в усиливающемся геополитическом противостоянии с нашими западными партнерами, прежде всего с США и ЕС.

Одним из главных показателей ухудшения внешнеэкономической ситуации для России сегодня является введение экономических санкций. Задачи современной политики России по импортозамещению состоит в том, чтобы снизить негативные последствия введения санкций и одновременно в полной мере использовать возможности для инновационного развития.

За день до сочинского форума, 18 сентября 2014 года, в Москве состоялось заседание государственного совета на тему: «Развитие отечественного бизнеса и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях членства России в ВТО». Во вступительном слове В. Путина отмечалось, что «резко повышаются требования к национальной

конкурентоспособности», и отсюда возникает необходимость формирования такой стратегии, при которой «все усилия федеральных и региональных органов власти должны быть ориентированы на развитие реального сектора» [17, С. 122].

Поэтому важнейшая стратегическая задача реиндустриализации состоит в освобождении от иностранной зависимости в ключевых отраслях производства средств производства и в обеспечении продовольственной безопасности. В процессе реиндустриализации необходимо создать отрасли, которые являются ядром инновационной экономики и основой повышения производительности труда:

- универсальное машиностроение, производящее станки, роботизированные и автоматизированные комплексы для ключевых отечественных отраслей, в том числе машины для производства автоматизированных машин;

- производство электронной базы для автоматизированного машиностроения и программного обеспечения для ее функционирования;

- инжиниринг – конструкторские школы высокого уровня в основных отраслях, способные создавать конкурентные образцы машин и технологий;

- прикладная наука, создающая научное обеспечение указанных отраслей;

- фундаментальная наука, способная обеспечивать обновление разработок прикладной науки;

- образование, обеспечивающее кадрами все указанные отрасли.

Таким образом, задача российской экономики состоит не только в изменении соотношения импорта и отечественного производства, а в воссоздании всего комплекса ключевых отраслей на отечественной элементной базе с последующим обновлением с помощью развития

отечественной научно-технической базы и отечественного образования. Реализуемая программа импортозамещения должна заключаться не в линейном снижении объемов и доли импорта, а в проведении политики, жестко нацеленной на создание на современной основе отечественной промышленной базы, полностью обеспечивающей экономическую и стратегическую независимость страны, ее обороноспособность на самом высоком техническом и научно-техническом уровне.

В настоящий момент можно выделить три основных механизма, потенциально приводящих к замещению иностранной продукции на территории России отечественными аналогами.

а) ослабление национальной валюты. В условиях девальвации рубля отрасли с высокой долей потребления импортных товаров, поставляющие продукцию преимущественно на внутренний рынок, должны проигрывать в наибольшей степени (автомобиле- и машиностроение, фармацевтика, производства электрооборудования). Напротив, отрасли, ориентированные на экспорт и характеризующиеся низкой производственной зависимостью от импорта должны выигрывать в наибольшей степени (черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия);

б) ограничения на торгуемость товаров. В 2014-2015 гг. в отношении России были введены санкции, в том числе технологические, которые затронули поставки оборудования для нефтегазовой отрасли, включая оборудование для добычи на шельфе, а также на предприятия обороннопромышленного комплекса РФ. Дефицит соответствующего оборудования на внутреннем рынке теоретически мог способствовать развитию отечественного производства аналогичной продукции. Российские продовольственные контрсанкции и специальные экономические меры в отношении Турции предоставили возможности для импортозамещения в пищевой и легкой промышленности. Сокращение товарооборота между Россией и Украиной в 2014-2015 гг. по геополитическим причинам увеличило

потенциал импортозамещения в металлургии и производстве строительных материалов;

в) целенаправленная деятельность экономических властей. Задачи по стимулированию импортозамещения в РФ в последние годы обсуждаются на уровне высших органов исполнительной власти. К настоящему времени Министерством промышленности и торговли РФ разработана серия отраслевых планов мероприятий по импортозамещению, охватывающих практически весь спектр обрабатывающих производств. В условиях действующих санкций и контрсанкций, а также складывающейся динамики основных макроэкономических показателей анализ эффективности мер в сфере импортозамещения приобретает особую актуальность.

Для успешной реализации стратегии импортозамещения говорит ряд имеющихся предпосылок: обеспеченность природными ресурсами, большая территория, емкий внутренний рынок, уязвимость по отношению к конъюнктуре мировых рынков традиционных экспортных товаров. Таким образом, для эффективной интеграции необходимо сконцентрировать собственные усилия и ресурсы для формирования конкурентоспособного рыночного хозяйства. Именно для этого необходима смена парадигмы экономической политики России: уход от стратегии на экспортную ориентацию в сторону импортозамещения.

Главным фактором, с которым связаны надежды на успех импортозамещения, служит резкое падение российского импорта. Если в 2014 г. его снижение составило 9,2 %, то в 2015 г. оно приобрело обвальны́й характер. Согласно данным Федеральной таможенной службы, в январе–сентябре 2015 г. совокупный российский импорт в стоимостном выражении сократился на 38,2 %, в том числе импорт из США – на 39,7 %, из Японии – на 40,8 %, из стран ЕС – на 43,1 % [50]. Важным является то обстоятельство, что объемы импорта существенно упали в торговле даже с теми странами, с которыми Российская Федерация продолжает сохранять партнерские

отношения, несмотря на ухудшение общего климата ее внешнеполитических и внешнеэкономических связей. Так, объемы импорта из Вьетнама сократились на 14,2 %, из стран-партнеров по БРИКС – на 31,9 % (в том числе из Китая – на 32,8 %), из Южной Кореи – на целых 51,6 % (для сравнения, почти такие же темпы спада показала торговля с Украиной) [50]. Данные тенденции наглядно свидетельствуют о том, что реальные причины падения импорта в 2015 г. были связаны не столько с экономическими санкциями и ответными мерами России, сколько с резким снижением курса рубля в конце 2014 г. и с падением реальных доходов в российской экономике, обусловившим снижение спроса на импорт. Действию данных факторов не может противостоять даже ускорение процессов евразийской интеграции, связанное с началом функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Российский импорт из стран ЕАЭС в январе–сентябре 2015 г. упал на 32,3% – даже больше, чем импорт из стран БРИКС [50]. С учетом низкого уровня взаимодополняемости экономик и сохранения высоких нетарифных барьеров в торговле со странами-партнерами по ЕАЭС крайне маловероятно, что эти страны могут в ближайшие годы выступить в роли значимых поставщиков продукции, замещающей на российском рынке импорт из стран «остального мира».

На сегодняшний день в России важнейшим направлением импортозамещения становится размещение производства импортозамещающей продукции на базе уже существующих предприятий. Подобное развитие импортозамещения дает возможность в значительной мере использовать накопленный производственный потенциал отрасли, эффективно распорядиться собственными ресурсами, пополнить бюджетную систему предприятий, регионов и государства в целом. Импортозамещающая продукция как правило обходится дешевле зарубежных аналогов, что позволит значительно сократить издержки и повысить эффективность производственного цикла.

Также стоит отметить, что в современных условиях российской экономики стратегия импортозамещения должна быть направлена на обеспечение непрерывности поставок стратегически важной продукции, которая должна производиться внутри страны для избегания разрыва технологической цепочки в связи с форс-мажорными обстоятельствами.

Стоит отметить также что в этом году стало возможным осуществление важных проектов импортозамещения, благодаря господдержке инвестиций.

В 2015 году стартовала «Программа поддержки инвестиционных проектов на основе проектного финансирования», на которую было выделено 100 млрд рублей. Проекты для этой программы отбирает межведомственная комиссия при Минэкономразвития, кредитование осуществляют банки, но сами они при этом получают финансирование от ЦБ. В итоге заемщикам кредиты обходятся в 11,5 % годовых, в свою очередь ЦБ выдает банкам соответствующие кредиты под 9 %. В марте этого года Алексей Улюкаев предложил увеличить объем программы поддержки со 100 млрд до 240 млрд рублей, указав, что проектное финансирование – хороший способ стимуляции экономического роста с помощью госинвестиций [26, С. 27]. Однако, Банк России выступил против такого заявления, в связи с отсутствием основных принципов отбора проектов для участия в программе. Несмотря на то, что поддержка оказалась доступна для крупного бизнеса: банки, работающие с программой, должны иметь не менее 100 млрд рублей собственных средств, размер проекта должен быть не менее 1 млрд рублей (но не более 20 млрд), необходимо наличие разрешения на строительство и отсутствие задолженности по налогам и иным платежам, а сами кредиты, предоставленные по программе, носят целевой характер и не могут быть использованы ни для чего иного, кроме как для финансирования конкретного проекта. Кроме того, дополнительные критерии для проектов устанавливают сами банки – участники программы.

В Минэкономразвития сообщили, что в 2015 году межведомственная комиссия отобрала 42 проекта совокупным объемом 347 млрд рублей, при этом кредитных ресурсов запрашивается на 236 млрд рублей. Из них 11 проектов, реализуется в сфере сельского хозяйства, 8 проектов – в транспортном комплексе, по пять – в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды и в машиностроении [26, С. 26]. Остальные относятся к сфере здравоохранения, связи и телекоммуникациям, фармацевтике, лесопереработке, металлургии, химическому производству, производству электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, производству пищевых продуктов. Пока Банк России выделил инвесторам 70 млрд рублей из зарезервированных 100 млрд, больше всего средств, по подсчетам МЭР, сегодня получили транспортные и промышленные проекты. Среди знакомых проектов МЭР выделяет производство импортозамещающих производств.

В этом году в активную фазу вошла работа Фонда развития промышленности (ФРП). Он был создан в 2015-м году как институт развития, основная цель фонда – выделять предприятиям длинные и дешевые, под 5 % годовых, займы. В отличие от программы поддержки проектного финансирования от МЭР и Банка России ФРП в целом сосредоточен на поддержке средних производств. Чтобы получить заем, проект должен соответствовать шести группам критериев, наиболее важные из которых юридическая чистота и финансовая состоятельность заявителя, наличие промышленных активов в России или планов их создания, направленность проекта на импортозамещение, его финансовая и экономическая эффективность. ФРП помогает финансировать в числе прочего разработку и внедрение продукта, опытно-конструкторские работы, получить банковский кредит на которые практически невозможно.

В феврале этого года руководство фонда отчиталось о закупке первого импортозамещающего производства. Всего за прошлый год фонд

одобрил 74 проекта на 24,6 млрд рублей, и 59 из них уже получили финансирование. По расчетам ФРП, благодаря его поддержке частные компании вложат в производство более 150 млрд рублей [26, С. 24].

«Так или иначе, все промышленные предприятия имеют весьма ограниченный круг финансовых инструментов для развития, - говорит заместитель директора Фонда развития промышленности Михаил Макаров. – Не секрет, что высокие процентные ставки по кредитам и ограничения банковской системы на кредитование промпредприятий не позволяют отечественным предприятиям в полной мере реализовывать среднесрочные программы модернизации. Если на фундаментальные исследования можно получить гранты, на торговый бизнес – кредит, то привлечь средства на модернизацию и технологическое перевооружение промышленного предприятия бывает довольно проблематично. По большому счету, остаются программы государственных институтов развития, таких как ФРП, которые призваны сделать среднесрочное финансирование проектов модернизации и технологического перевооружения предприятий доступными российской промышленности» [26, С.27].

В этом году планируется увеличить капитализацию ФРП еще на 20 млрд рублей, это означает появление еще нескольких десятков промышленных проектов и примерно 200 млрд частных инвестиций.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в России существует достаточный уровень государственной поддержки для технологической модернизации производства в рамках реализации стратегии импортозамещения. Особую роль в данном контексте играет Фонд развития промышленности, который отдает приоритет проектам, направленным на импортозамещение.

ГЛАВА 2. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

2.1. Состояние металлургической отрасли России на современном этапе

Металлургическая промышленность является фундаментом для развития ряда ведущих отраслей мировой экономики: оборонной промышленности, транспортного и тяжелого машиностроения, энергетики, строительства (в том числе авиационного и судоходного). Кроме того, черная металлургия тесно связана с химической и легкой промышленностью. В связи с этим, можно говорить о том, что отрасль черной металлургии является потенциальной силой, способствующей повышению конкурентоспособности отечественных производителей и росту экономики в целом.

Железо во всех его разновидностях (чугун, сталь и прокат) было и остается главным массовым конструкционным материалом в современном мировом хозяйстве. Оно сохраняет роль мирового лидера, вытеснив древесину в ряде строительных производств, соперничая с цементом и взаимодействуя с ним (железобетон), продолжая конкурировать с новыми видами конструкционных материалов (полимеры, керамика).

В течение многих лет главным потребителем черных металлов является отрасль машиностроения.

Российская Федерация входит в состав лидеров международного рынка черных металлов, занимая 5-е место в мире по производству и экспорту [63].

Доля чёрной металлургии в общем объёме промышленного производства составляет около 9,8 %. В состав отрасли входит более 1,5 тыс. предприятий и организаций, 70 % являются градообразующими. Число занятых в отрасли — свыше 660 тыс. человек [30].

Черная металлургия включает в себя следующие подотрасли:

- добыча нерудного сырья для черной металлургии;
- производство черных металлов;
- трубное производство;
- коксохимическое производство;

- вторичная обработка черных металлов.

В 2014 году мировое производство стали, по данным World Steel Association, составило 1670 млн т. Список стран лидеров по производству стали возглавил Китай (49,3 % от мирового объема производства стали), доля остальных стран из первой десятки производителей составила от 1,6 % до 6,6 %: Япония - 6,6 %, США – 5,3 %, Индия – 5,2 %, Южная Корея и Россия – 4,3 %, Германия – 2,6 %, Турция и Бразилия – 2,0 %, Украина – 1,6 % (см. Таблица 2.1).

Таблица 2.1

Десять крупнейших стран по производству стали в 2014г.

Страна	Объем производства стали в 2014г, млн т	Доля страны от общемирового производства стали, %
Китай	822,7	49,3
Япония	110,7	6,6
США	88,2	5,3
Индия	87,3	5,2
Россия	71,5	4,3
Южная Корея	71,5	4,3
Германия	42,9	2,6
Турция	34,0	2,0
Бразилия	33,9	2,0
Украина	27,2	1,6
Всего в мире	1670,1	-

Источник: составлено автором на основе[63].

В целом, мировое потребление стали на 2014 год характеризуется растущей динамикой. Средний темп роста потребления стали за 2014 год составил 3 %. Важно отметить, что несколько меньший темп роста характерен для развитых стран – 2 %, развивающиеся страны отличаются более высоким уровнем потребления стали (см. Таблица 2.2).

Таблица 2.2

Статистика мирового потребления стали, млн т

География	Потребление стали

	Объем потребления, млн т			Динамика изменений		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
ЕС	140	135	138	1	0,96	1,02
Европа (без стран СНГ)	35	37	38	1	1,06	1,03
СНГ	57	59	61	1	1,04	1,03
НАФТА	132	132	136	1	1,00	1,03
Центральная и Южная Америка	47	49	51	1	1,04	1,04
Африка	27	28	30	1	1,04	1,07
Ближний Восток	49	49	53	1	1,00	1,08
Азия и Океания	943	986	1016	1	1,05	1,03
Всего	1430	1475	1523	1	1,03	1,03
Развитые страны	390	384	390	1	0,98	1,02
Развивающиеся страны	1040	1091	1133	1	1,05	1,04
Китай	660	700	721	1	1,06	1,03
БРИК	799	843	871	1	1,06	1,03
БВСА	63	64	69	1	1,01	1,04
Весь мир, без Китая	770	775	803	1	1,01	1,04

Источник: составлено автором на основе [63].

Россия – одна из ведущих производителей черных металлов. Последние несколько лет Российская Федерация стабильно входит в топ 10 стран по объемам выплавки стали. Россия занимает пятое место в рейтинге ведущих мировых производителей стали, уступая Китаю, Японии, Индии и США. Еще одной страной, объемы выплавки стали в которой вплотную приблизились к российским, стала Южная Корея.

В период с 2005 по 2014 гг. металлургическое производство в России составляет в среднем 5 % от общемирового производства, стоит отметить, что в 2013 и 2014 гг. Россия показала наихудшие результаты - 4,2 % и 4,3 % от общемирового производства (см. Таблица 2.3). Данный факт обусловлен возросшей долей Китая, в котором было произведено 882 млн т стали в 2013 году и 882,7 млн т металлов в 2014 году, что значительно превосходит показатели предыдущих лет.

Динамика металлургического производства в России, 2005-2014 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство стали в России, млн т	66,2	70,8	72,4	68,5	60,0	66,9	68,9	70,2	69,0	71,5
Темп роста (по отношению к предыдущему периоду)	100,0	107,0	102,3	94,6	87,6	111,5	103,0	101,9	98,3	103,6
Всего в мире, млн т	1148	1250	1348	1343	1239	1433	1538	1560	1650	1670
Доля России в общемировом производстве стали, %	5,8	5,7	5,4	5,1	4,8	4,7	4,8	4,5	4,2	4,3

Источник: составлено автором на основе [63].

В 2014 году российский рынок производства металлов показал рост 3,6 %. Наибольший прирост произошел за счет увеличения производства стальных труб, темп роста 2014 года составил 113,6 %. Основным сдерживающим фактором роста рынка являлось производство чугуна (темп роста рынка – 102,9 %) (см. Таблица 2.4).

Таблица 2.4

Производство основных видов продукции черной металлургии в России

Продукция	Выпуск в натуральном объеме в 2014г., млн т	Темп роста рынка в 2014г., %
Сталь	71,5	103,6
Прокат готовых черных металлов	61,2	103,4
Чугун	51,4	102,9
Стальные трубы	11,5	113,6

Источник: составлено автором на основе [30].

В 2015 году по данным Всемирной ассоциации стали (World Steel Association) был отмечен упадок в мировом производстве металлургической продукции (см. Рисунок 2.1)

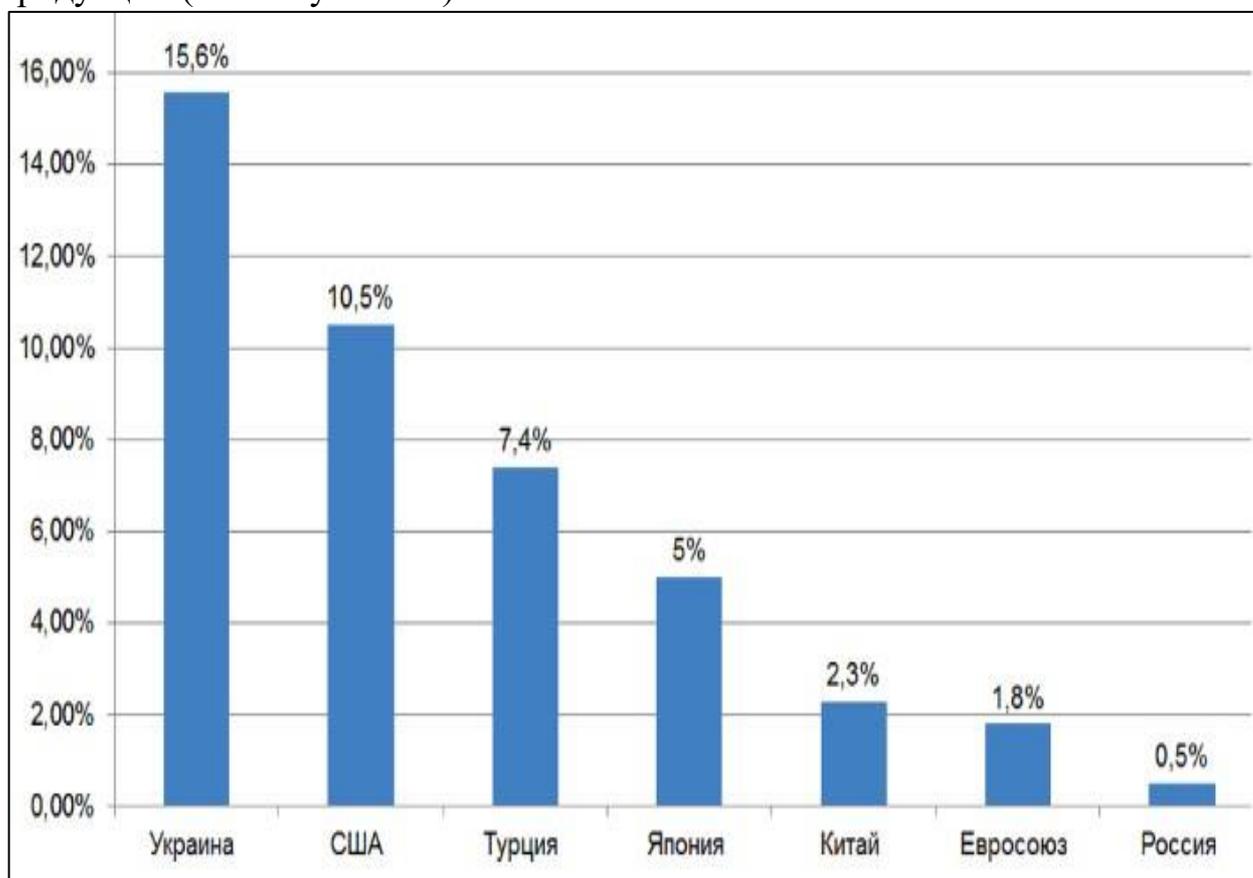


Рисунок.2.1 – снижение объемов производства стали в 2015 году
Источник: [31].

Наибольшее снижение металлургического производства произошло в Украине – 15,6 % от объема выпускаемой продукции. На втором месте США – уровень выпуска металлопродукции снизился на 10,5 %. Далее следуют Турция и Япония – 7,4 % и 5 % соответственно. Китай снизил производство на 2,3 процентных пункта, Евросоюз на 1,8 %, Россия на 0,5 %.

Основными причинами падения стали переизобилие, повышение экспортной активности китайских металлургических компаний, введение защитных мер на внутренних рынках ряда стран от импорта иностранной продукции.

Стоит отметить значимость черной металлургии для российского экспорта, основу которого помимо топливно-энергетических товаров составляют также металлы и изделия из них. В 2015 году выявляется положительная динамика по экспорту металлов и металлических изделий, их доля в российском экспорте составила 9,6 % по сравнению с 8,1 % в 2014 году, однако в стоимостном выражении экспорт 2014 года превосходит аналогичный показатель 2015 года – 32 880,1 млн долл. США по сравнению с 40 427,5 млн долл. США. Доля импорта металлов и металлических изделий в 2015 году составила 6,4 %, что незначительно отличается от доли 2014 года, которая составила 6,7 % от общего объема импорта РФ, в стоимостном выражении в 2015 году в данной отрасли наблюдается значительное снижение затрат на импорт 11 733,9 млн долл. США по сравнению с 19 365,8 млн долл. США в 2014 году (см. Таблица 2.5).

Таблица 2.5

Товарная структура экспорта и импорта РФ в торговле со всеми странами, млн \$ США

Наименование товарной группы	Экспорт				Импорт			
	2014 год		2015 год		2014 год		2015 год	
	стоимость	в % к итогу						
Всего:	497 358,7	100,0	343 542,8	100,0	287 062,7	100,0	182 718,7	100,0
В том числе								
Продовольственные товары и с/х сырье	18 981,7	3,8	16 209,3	4,7	39 957,2	13,9	26 583,8	14,5
Минеральные продукты	350 265,7	70,4	219 226,4	63,8	7 333,5	2,6	4 975,9	2,7

Топливоэнергетические товары	345 575,7	69,5	216 164,1	62,9	4 061,8	1,4	3 000,5	1,6
Продукция химической промышленности	29 245,7	5,9	25 376,9	7,4	46 480,0	16,2	33 973,8	18,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	416,9	0,1	311,1	0,1	1 282,1	0,4	822,1	0,4
Древесина и целлюлознобумажные изделия	11 582,5	2,3	9 840,2	2,9	5 899,3	2,1	3 625,8	2,0
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1 100,6	0,2	868,3	0,3	16 317,5	5,7	10 841,1	5,9
Драгоценные камни, драг.металлы и изделия из них	11 847,4	2,4	7 895,0	2,3	1 191,9	0,4	604,6	0,3
Металлы и изделия из них	40 427,5	8,1	32 880,1	9,6	19 365,8	6,7	11 733,9	6,4
Машины, оборудование и ТС	26 495,1	5,3	25 440,4	7,4	136 580,2	47,6	81 867,8	44,8
Другие товары	6 995,7	1,4	5 495,1	1,6	12 655,2	4,4	7 689,8	4,2

Источник: составлено автором на основе [50].

Основу конкурентоспособности черной металлургии России составляют:

- хорошая обеспеченность запасами природных ресурсов;
- сравнительно умеренные тарифы естественных монополий;
- высокий уровень концентрации производства;
- мощная профессиональная подготовка инженеров и рабочих.

Однако, для сохранения своих позиций в среднесрочной и долгосрочной перспективах, данных факторов недостаточно. Такие мировые тенденции, как повышение цен на сырье и энергоносители, рост конкуренции, укрупнение компаний, усиление защитных мер, быстрое развитие китайской металлургии, в будущем могут отразиться на конкурентоспособности российской продукции.

Так, в первом полугодии 2016г. российская металлургическая отрасль показала отрицательный темп прироста производства на уровне -6,5 %. В большей степени (на 12,6 %) в 2016 году снизилось производство проката.

Эксперты Минэкономразвития России связывают данное падение с сокращением внутреннего спроса со стороны строительного комплекса, промышленного производства и машиностроения. Сокращение инвестиций и уменьшение ВВП России, неопределенность геополитической и сложности экономической ситуации также негативно сказались на спрос на продукцию металлургического комплекса со стороны российских потребителей.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом спрос на продукцию черной металлургии снизился на 17 %. Наибольшее снижение в потреблении металлов произошло в отрасли машиностроения и составило 15 %. Показательным является факт снижения объемов производства крупнейших компаний производящих автомобили: в 2015 году «АвтоВАЗ» снизил производство машин на 81 тыс., «КамАЗ» на 16 тыс., «ГАЗ» на 14 тыс. Еще одним наглядным показателем является сокращение перевозок металлопродукции железнодорожным транспортом. По данным РЖД, транспортировка черных металлов упала в среднем на 8,5 % [30].

Снижение спроса на продукцию со стороны внутреннего рынка не является единственным негативным явлением в металлургическом комплексе России. Крупнейшие металлургические компании России, экспортирующие свою продукцию в зарубежные страны, попали под расследования антидемпингового характера, не смотря на то, что российский металл упал в цене в связи с весьма объективной причиной – девальвацией национальной валюты. Тем не менее, по данным Минэкономразвития, в отношении российских поставщиков в различных странах мира было введено в совокупности 28 заградительных пошлин. Особые трудности российские поставщики испытывают на рынках Евросоюза, США и Турции. Так, в первом полугодии 2015 года убытки российских компаний в общей сложности составили 1,1 млрд \$, основной причиной эксперты выделяют введение международных ограничений.

В январе 2016 года ряд заградительных пошлин на горячекатный прокат производства НЛМК, Магнитогорского металлургического комбината и “Северстали” ввела Турция – 9,4 %, 13,7 %, 12,4 % от цен на металлы. Важно отметить, что объем экспортных поставок российской продукции в Турцию в 2015 году составил 825 тыс. тонн, что для Анкары составляет 13 % от общего импорта металлургической продукции [30].

На момент введения новых заградительных пошлин со стороны Евросоюза в отношении российских поставщиков уже действовал ряд ограничений, например ставка пошлины на сварные трубы составила 10,120,5 %, также была установлена минимально разрешенная цена на трансформаторную сталь в размере 1,5 тыс. за тонну. В феврале 2016 года были введены пошлины на холоднокатный прокат, средняя ставка которых составила 26,2 % [30].

К введению антидемпинговых пошлин в отношении России и ряда других стран готовится Министерство торговли США. В случае введения которых российские экспортеры будут вынуждены выплачивать пошлины в размере 15 %. Особые условия планируется ввести в отношении “Северстали” и НЛМК – 17 % и 12,6 % соответственно [30].

Совокупность реальных и планируемых заградительных пошлин со стороны Евросоюза, США и Турции в отношении крупнейших металлургических компаний России приведены в Таблице 6.

Таблица 2.6

Реальные и планируемые заградительные пошлины в отношении крупнейших металлургических компаний России

Заградительные пошлины (реальные и планируемые)	
Евросоюз	24,4%
США	17%

«Северсталь»	Турция	12,4%
Магнитогорский металлургический комбинат	Евросоюз	13,8%
	США	15%
	Турция	13,7%
Новолипецкий металлургический комбинат	Евросоюз	13,7%
	США	12,6%
	Турция	9,4%

Источник: [30].

Несмотря на введение экспортных ограничений со стороны Запада, наибольшей проблемой для российских металлургов являются экономические факторы. По прогнозам аналитического агентства Worldsteel потребление металла в России в 2016 году снизится еще на 7% и достигнет 40 млн тонн. Снижению спроса на металлопродукцию будут способствовать неопределенность на международных рынках, волатильность рубля и санкции.

По мнению главы «Северстали» Алексея Мордашова, «объективной реальностью в ближайшей перспективе станет дальнейшее снижение инвестиций. Такая тенденция приведёт к банкротствам ряда поставщиков железной руды и стали, поскольку их работа станет фактически убыточной. Выходом из этой ситуации могла бы стать кооперация между производителями, что позволило бы им сократить расходы. Тем не менее, такие меры в России пока не предпринимаются» [30].

Кроме того, на российский рынок начинают входить китайские поставщики активно развивающие собственные производства на территории Российской Федерации.

В этой связи, перед отечественными металлургическими компаниями стоят две главные задачи: развитие на внутреннем рынке и увеличение своей доли на мировом рынке.

Внутренний рынок является рынком готовой продукции: доля потребления продукции низкой степени переработки на нем минимальна, поскольку основными покупателями являются не металлургические заводы, а отрасли машиностроения, строительства и топливно-энергетического комплекса. В перспективе рост потребления в России будет стимулировать развитие производства продукции высоких переделов. Формирование большей добавленной стоимости позволит металлургическим компаниям повысить свою рентабельность и увеличить прибыль.

Необходимым условием повышения эффективности и конкурентоспособности металлургической промышленности России на современном этапе являются снижение издержек и создание высокой добавленной стоимости по всей производственной цепочке.

Проводимая в настоящее время металлургическими предприятиями коренная реконструкция производственных мощностей и ввод нового оборудования осуществляется в основном за счет импортных поставок, в которых участвуют такие крупные зарубежные фирмы, как концерн «Siemens – Voest - Alpine» (Австрия), SMS Demag (Германия), «Danieli» (Италия) и др.

Российское металлургическое производство сопряжено с использованием импортного оборудования и комплектующих, что в свою очередь приводит к удорожанию выпускаемой продукции из-за привязки к стоимости импорта.

Согласно опережающей стратегии импортозамещения повышение эффективности и конкурентоспособности металлургической промышленности будет возможным за счет создания инноваций, превосходящих зарубежные технологии. В данном случае проблема импортозамещения должна быть решена в комплексе с проблемой развития экспортного потенциала, а максимальную отдачу от инвестиций обеспечит создание наибольшей добавленной стоимости. В рамках реализации данной стратегии становится возможным расширение лидерских позиций российских металлургов на

мировом рынке, повышение эффективности и сокращение издержек производства, обеспечение роста российской экономики в целом.

По мнению многих специалистов, успех реиндустриализации российской экономики в рамках политики импортозамещения всецело зависит от правильности выбора инновационной стратегии и способности управления инновациями. Однако, при выборе стратегии и стремлении к передовым инновационным позициям следует беспристрастно оценивать современное состояние и возможности российской экономики, а также отношение к России зарубежных партнеров, которые явно не заинтересованы в укреплении ее мощи.

Решение проблемы импортозамещения позволит обеспечить минимальную технологическую безопасность и независимость, но не приведет к технологическому паритету России с развитыми странами.

Вместе с тем импортозамещение реализуется по схеме догоняющего развития, то есть создаваемая продукция и технологии в основном повторяют уже известные аналоги, хотя некоторые из них по своим параметрам могут их превосходить.

Таким образом, для преобразования металлургической промышленности России первоначальной задачей должны стать разработка и реализация успешной стратегии догоняющего развития для преодоления зависимости от зарубежных оборудования и комплектующих, проводимой в рамках политики импортозамещения. Затем, в рамках промышленной политики, ориентированной на экспорт, расширять свои позиции на мировом рынке. Завершающим этапом трансформации российского металлургического комплекса должно стать создание собственной инновационной технологической базы, превосходящей зарубежные аналоги.

2.2. Поиск перспектив импортозамещения в металлургической промышленности на примере ООО «УГМК-Сталь»

Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) объединяет свыше 40 предприятий различных отраслей во многих регионах России. С годовым оборотом в 400 млрд рублей она входит в число крупнейших вертикально интегрированных компаний страны, в основе холдинга лежит принцип замкнутой технологической цепочки от добычи сырья до производства готовой продукции [34].

Общество с ограниченной ответственностью «УГМК-Сталь» было создано в 2005 году с целью эффективного управления активами сектора черной металлургии, который является одним из стратегических направлений развития ООО «УГМК-Холдинг». В состав холдинга входят предприятия черной металлургии в рамках управляющей компании «УГМКСталь»: Богословское рудоуправление (минерально-сырьевой комплекс), Металлургический завод им. А. К. Серова и «Электросталь Тюмени» (металлургический комплекс). Основными видами выпускаемой продукции является чугун, сталь и сортовой прокат.

Сильными сторонами ООО «УГМК-Сталь» являются:

- постоянное внедрение новейших научно-технических разработок;
- устойчивые связи с поставщиками;
- собственная технологическая база;
- квалифицированный персонал;
- наличие собственных средств на развитие.

Удерживать позиции лидера отрасли УГМК позволяет постоянное развитие, внедрение новейших научно-технических разработок, которые способствуют увеличению доли более технологичной продукции, а так же

повышению надежности и безопасности производства. Черная металлургия – одно из стратегических направлений деятельности УГМК. В 2013 году компания завершила строительство нового металлургического завода в г.Тюмень.

В строительстве нового производства УГМК инвестировало порядка 550 млн. евро. Реализация проекта осуществлялась в рамках договора между правительством Тюменской области и Уральской горно-металлургической компанией. Оценочная стоимость завода «Электросталь Тюмени» - порядка 22 млрд руб. Проект получил господдержку в сумме 967,2 млн руб, включая 590,2 млн руб. Инвестфонда РФ и 377 млн руб. из бюджета Тюменской области [33]. Предприятие оснащено новейшими технологиями в области металлургии и высокотехническим оборудованием для производства сортового проката и арматуры из углеродистых и специальных сталей:

- электросталеплавильный цех (70-тонная электродуговая печь, печь-ковш, вакууматор, машина непрерывного литья заготовки);
- прокатный цех (нагревательная печь, 18-клетовой стан непрерывной прокатки, оборудования для правки, обточки и шлифовки готового проката).

Поставку и установку комплекса оборудования, необходимого для строительства металлургического комбината в Тюменской области, осуществляла итальянская фирма «Danieli».

Тюменский завод, численностью свыше 1 000 человек, имеет производительность 550 тыс. тонн сортового проката в год. География поставок металлопроката завода «Электросталь Тюмени» достаточно широка – от Владивостока до Краснодара. В Западной Сибири металлопрокат по достоинству оценили в Сургуте, Тобольске, Ханты-Мансийске, Новосибирске и, конечно, в самой Тюмени. Здесь в числе крупных потребителей – предприятия ОАО «Мостострой-11», ООО

«АрктикСтройМост», ОАО «Тюменская Домостроительная Компания», ОАО «Тюменский завод ЖБИ №1», ООО «Завод ЖБИ 5» и другие. Основные потребители продукции ООО «УГМК-Сталь» по отраслевому признаку представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Основные отрасли-потребители продукции ООО «УГМК-Сталь»

Отрасль потребления	% выручки от продаж на внутреннем рынке в 2015г.	% выручки от продаж на внутреннем рынке в 2014г.
Автомобилестроение	5%	7%
Машиностроение	27%	27%
Строительство	61%	59%
Прочие	7%	7%

Источник: составлено автором на основе [8].

С учетом спроса местного рынка, сегодня «Электросталь Тюмени» производит строительную арматуру от 10 до 44 мм и круглый прокат диаметром от 10 до 42 мм в соответствии с требованиями ГОСТ 5781-82 и ГОСТ Р 52544-2006. Полный перечень продукции, выпускаемой Тюменским металлургическим заводом, состоит из:

- заготовка непрерывнолитая квадратная;
- сталь горячекатанная для армирования железобетонных

конструкций;

- прокат арматурный свариваемый периодического профиля класса А500С для армирования железобетонных конструкций;

- сталь арматурная термомеханически упрочненная для

железобетонных конструкций;

- прокат арматурный периодического профиля для армирования железобетонных конструкций;

- прокат стальной сортовой горячекатанной круглой;

- прокат стальной сортовой горячекатанной шестигранной;

- прокат стальной сортовой горячекатанной квадратный; -
- уголки стальные горячекатаные равнополочные.

Главным направлением сбыта продукции является Уральский Федеральный округ. Доля продаж в Тюменской области с начала 2014 года увеличилась в три раза и составляет 12% от общего объема производства. Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «УГМК-Сталь» представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Технико-экономические показатели ООО «УГМК-Сталь»

Показатели	Ед. изм	2014 год	2015 год	Изменение в %
Объем производства продукции	тыс. тонн	200	350	175,0
Цена усредненная за тонну	руб	19200	19500	101,6
Объем товарной продукции	тыс.руб	3 840 000	6 825 000	177,7
Валовая прибыль	тыс.руб	3 540 000	6 195 000	175,0
Чистая прибыль	тыс.руб	177 000	309 750	175,0
Собственный капитал	тыс.руб	3 643 166	3 825 323	105,7
Стоимость основных производственных фондов на конец года	тыс.руб	4 189 640	4 399 121	105,0
Среднесписочная численность (всего)	чел.	1 008	1 025	101,7
Среднемесячная заработная плата	руб.	27 081	31 728	117,2

Источник: составлено автором на основе [8].

Металлургический завод «Электросталь Тюмени» в 2014 году произвел 200 тыс. тонн товарной продукции – сортового металлопроката и литой заготовки, в 2015 году - 350 тыс. тонн товарной продукции.

В 2015 году ООО «УГМК-Сталь» не вышел на свою полную производственную мощность в 550 тыс. тонн. В 2016 году данный показатель планируют увеличить до 420 тыс. тонн.

Чистая прибыль компании в 2015 году выросла на 33 млн руб. или на 9,2 %.

Структура себестоимости реализованной продукции представлена в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Структура себестоимости реализованной продукции ООО «УГМКСталь»

	2015	2014
Сырье	53%	55%
Топливо и электроэнергия	14%	13%
Запчасти и сменное оборудование	13%	11%
Фонд оплаты труда и отчисления	7%	7%
Амортизация	5%	4%
Изменение остатков НЗП, ПФ и готовой продукции	-	1%
Прочие расходы	8%	9%
Итого	100%	100%

Источник: составлено автором на основе [8].

Из данных структуры себестоимости реализованной продукции, можно сделать вывод о том, что основными составляющими себестоимости являются затраты на сырье, топливно-энергетические ресурсы, запчасти и сменное оборудование.

Для производства готовой продукции на предприятии в 2014 году было произведено 210 тыс. тонн стали, в 2015 году – 367,5 тыс. тонн стали, планируемый показатель 2016 года – 441 тыс. тонн стали.

При производстве стали предприятие вынуждено закупать произведенные за рубежом расходные материалы и комплектующие: огнеупоры, электроды и гильзы кристаллизатора для машины непрерывного литья заготовки (МНЛЗ).

Особого внимания в данном перечне заслуживают гильзы кристаллизатора для МНЛЗ. Кристаллизатор с медными коническими гильзами и поддерживающими роликами предназначен для первичного охлаждения стальной заготовки. Профиль гильзы обеспечивает оптимальный контакт между затвердевающей корочкой слитка и гильзой. Таким образом, гильза – составляющая часть кристаллизатора МНЛЗ. Иными словами, данная деталь является неотъемлемой частью при производстве стали, что характерно не только для исследуемого предприятия, но и для всех предприятий черной металлургии. Отсутствие отечественных аналогов данной расходной части оборудования, в условиях сложной геополитической ситуации России, дороговизны импорта и введения различных санкций и заградительных мер со стороны ряда зарубежных стран, является актуальной проблемой.

2.3. Оценка инвестиционной привлекательности проекта по импортозамещению на примере ООО «УГМК-Сталь»

В рамках данной работы будет произведен расчёт эффективности инвестиционного проекта по производству гильз кристаллизатора МНЛЗ в Тюменской области на базе Тюменского металлургического завода «Электросталь Тюмени», входящего в состав ООО «УГМК-Сталь».

Организация данного производства будет осуществляться в рамках стратегии импортозамещения. Основными конкурентными преимуществами проекта являются отсутствие конкурентов среди российских производителей и преференции со стороны государства.

Сущность инвестиционного проекта заключается в расширении возможностей выпуска товаров в рамках уже существующего производства.

Производство гильз кристаллизаторов является высокотехнологичным и трудоемким процессом. В мировой практике такие технологии применяются вертикально-интегрированными предприятиями по обработке металлов, имеющими полный цикл производства от выплавки до получения конечного продукта.

Вопросы материаловедения и разработки систем на основе сплавов в течение многих лет составляли важное поле деятельности зарубежных металлургических компаний. Значительная доля усилий в этой области приходится на разработку и внедрение изделий из медных сплавов в производство кристаллизаторов установок непрерывной разливки стали. В зависимости от намечаемых применений, материал для изготовления гильзы кристаллизатора должен удовлетворять целому набору требований к его свойствам, который может быть выполнен только при использовании специально подобранной композиции сплава.

Помимо неизбежного истирания внутренних стенок гильзы движущимся ручьем металла этот процесс также ускоряется за счет неправильно подобранных параметров системы управления потоком металла и, в частности, самого процесса литья. Высокий износ поверхности гильзы в конечном итоге приводит к изменению из геометрии.

На сегодняшний день основными поставщиками гильз для кристаллизатора МНЛЗ на российском рынке являются ООО «СЛК Балкан Сервис» представитель в России CAMET METALLURGICAL TECHNOLOGIES CO (Китай), EM Moulds s.r.l. (Италия), CSN Carl Schreider GmbH (Германия), Danieli & C.Officine Meccaniche S.p.A. (Италия). Техникоэкономические показатели гильз от различных производителей представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Технико-экономические показатели гильз

Наименование компании	CAMET METALLURGICAL TECHNOLOGIES CO (Китай)	EM Moulds s.r.l. (Италия)	KME Germany GmbH & Co.KG (Германия)	Danieli & C.Officine Meccaniche S.p.A. (Италия)
Цена за единицу, долл \$	1 506,78	1 810,21	3 391,51	2 149,62
Гарантированная стойкость, тонн	12 000	9 200	10 000	6 000

Источник: составлено автором.

Практический опыт использования гильз вышеуказанных производителей на металлургическом заводе «Электросталь Тюмени» указывает на то, что не всегда заявленные технические характеристики соответствуют действительности.

На данный момент на заводе введены в эксплуатацию гильзы китайского производства, так как они обладают самыми привлекательными ценой и качеством.

В 2016 году «Электросталь Тюмени» планирует выпустить 420 тыс. тонн стали, пропускная способность гильзы составляет 12 000 тонн, таким образом для производства данного объема потребуется закупить 35 гильз для кристаллизатора МНЛЗ, стоимость за единицу составляет 1506,78 долл. Таким образом для выполнения планового показателя по производству стали 2016 года затраты на покупку расходной части оборудования, а именно гильз кристаллизатора МНЛЗ, составят 52 737,3 долл. \$ или 3 214 755,06 руб. (средневзвешенный курс доллара с 01.01.2015 по 31.12.2015: 1\$ - 60,9579).

При выходе завода на полную мощность и производительности в 550 тыс. тонн аналогичные затраты составят 69 311,88 долл. \$ или 4 255 106,65 руб.

В целом по России в 2015 году было выпущено 71,1 млн тонн стали. На основе данных четырех зарубежных поставщиков гильз кристаллизатора МНЛЗ определим возможный минимальный и максимальный размер рынка.

Китайский производитель CAMET METALLURGICAL TECHNOLOGIES CO поставляет гильзы стоимостью 1 506,78 долл. \$ за единицу, гарантированная стойкость которых 12 000 тонн стали. При российском выпуске 71,1 млн тонн на нужды металлургической промышленности потребовалось бы 5 925 китайских гильз, затраты на их покупку российским предприятиям обошлись бы в 8 927 671,5 долл. \$. или 544 212 106,5 руб.

Итальянский производитель EM Moulds s.r.l. поставляет гильзы стоимостью 1810,21 долл. \$ за единицу, гарантированная стойкость – 9 200 тонн стали. При российском выпуске 71,1 млн тонн на нужды металлургической промышленности потребовалось бы 7 729 гильз, затраты на их покупку российским предприятиям обошлись бы в 13 991 113 долл. \$. или 852 868 872,6 руб.

Немецкая компания KME Germany GmbH & Co.KG поставляет гильзы стоимостью 3 391,51 долл. \$ за единицу, гарантированная стойкость – 10 000 тонн стали. При российском выпуске 71,1 млн тонн на нужды металлургической промышленности потребовалось бы 7 100 гильз, затраты на их покупку российским предприятиям обошлись бы в 24 079 792 долл. \$. или 1 467 853 552 руб.

Итальянская компания Danieli & C.Officine Meccaniche S.p.A. поставляет гильзы стоимостью 2 149,62 долл. \$ за единицу, гарантированная стойкость которых 6 000 тонн. При российском выпуске 71,1 млн тонн на нужды металлургической промышленности потребовалось бы 11 833 гильзы, затраты на их покупку российским предприятиям обошлись бы в 25 436 453 долл. \$. или 1 550 552 786 руб.

Сравнительный анализ полученных результатов по объему российского рынка на основе технико-экономических показателей 4 основных

поставщиков гильз кристаллизатора МНЛЗ и российскому производству стали предприятиями черной металлургии в 2015 году представлен в Таблице

2.11.

Таблица 2.11

Объем российского рынка гильз кристаллизатора МНЛЗ

Производитель	CAMET METALLURGICAL TECHNOLOGIES CO (Китай)	EM Moulds s.r.l. (Италия)	KME Germany GmbH & Co.KG (Германия)	Danieli & C.Officine Meccaniche S.p.A. (Италия)
Объем российского рынка, руб.	544 212 106,5	852 868 872,6	1 467 853 552,0	1 550 552 786

Источник: составлено автором.

По данным анализа объем российского рынка гильз кристаллизатора МНЛЗ варьируется от 544 212 106,5 руб. до 1 550 552 786 руб. Минимальный объем рынка был рассчитан на основе технико-экономических показателей китайского производителя. Среднее значение рынка было получено на основе данных итальянской компании EM Moulds, максимальный размер рынка – KME и Danieli.

Таким образом, минимально возможные суммарные затраты предприятий черной металлургии в России, связанные с покупкой у зарубежных компаний гильз кристаллизатора для МНЛЗ, оцениваются в 544 212 106,5 руб.

Рассмотрим экономическую целесообразность производства гильзы кристаллизатора МНЛЗ на Тюменском металлургическом заводе «Электросталь Тюмени».

Основная цель реализации проекта – повышение экономической безопасности государства за счет создания и развития отечественного производства, отвечающего современным стандартам и требованиям к качеству и надежности, стимулирование развития комплексной отраслевой инновационной инфраструктуры, содействие инновационному развитию и модернизации предприятий металлургической промышленности, снижение

стоимости закупаемых гильз кристаллизатора МНЛЗ ООО «УГМК-Сталь» за счет импортозамещения, увеличение доли продукции отечественного производства в закупках ООО «УГМК-Сталь», прирост числа внедренных в производство инновационных продуктов и технологий.

В 2012 году китайская фирма CAMET METALLURGICAL TECHNOLOGIES CO организовала производство гильз кристаллизатора МНЛЗ на собственном предприятии, инвестиции в оборудование составили около 10 млн. долл. \$. Проект, реализованный китайской компанией, сопоставим по целям и объемам с проектом, исследуемом в данной работе. Таким образом, инвестиционные затраты на оборудование для организации производства данной детали на российском предприятии будут аналогичными и в рублевом эквиваленте составят 609 579 000 руб.

При правильном построении производственного процесса стоимость отечественной продукции должна быть ниже китайского аналога на 5 % за счет наличия собственной сырьевой базы, более низкой стоимости оплаты труда и отсутствия таможенных пошлин на рынке РФ. Таким образом стоимость готовой продукции планируется в размере 1 431,4 \$ или 87 258 руб. за единицу.

С применением китайских опыта и технологии стойкость гильзы будет соответствовать 12 000 тонн.

При стоимости единицы продукции 1 431,4 \$ и ее стойкости в 12 000 тонн российский объем рынка гильз составит 8 481 045 долл. \$ или 516 986 693 руб.

По экспертным оценкам производственные мощности ООО «УГМК-Сталь» позволяют выпускать 12 000 штук в год, что по текущим рыночным ценам оценивается в 1 047 096 руб.

Мировой рынок потребления оценивается в 120 000 гильз в год. Рассмотрим ситуацию при которой ООО «УГМК-Сталь» в течение 4 лет займет 60% российского рынка, каждый последующий год будет увеличивать свою долю на мировом рынке.

Для функционирования производственного процесса на первоначальном этапе потребуется штатный персонал в количестве 12 человек, при наращивании объемов производства количество специалистов, работающих на оборудовании, в конечном итоге составит 21 человек.

Средний рыночный уровень зарплаты специалистов необходимой квалификации в Тюменской области составляет 50 000 рублей в месяц. С ежегодным индексированием заработной платы на предполагаемый уровень инфляции (5%).

С учетом того, что компания УГМК является вертикальноинтегрированной компанией и обладает собственной ресурсной базой, полная себестоимость (за исключением оплаты труда и налоговых отчислений) данной продукции ожидается на уровне 40%.

Инвестиционный проект рассчитан на 10 лет. Амортизация начисляется линейно, по окончании срока реализации проекта стоимость закупаемого оборудования будет равна нулю.

За средневзвешанную стоимость капитала возьмем ставку корпоративного вклада Сбербанка РФ увеличенную на 3 % (10,34 %).

Основными показателями привлекательности проекта являются:

- чистый дисконтированный доход (NPV): показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от помещения денег в проект, по сравнению с хранением денег в банке;
- индекс доходности инвестиций (PI): показатель эффективности инвестиции, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала;
- внутренняя норма доходности (IRR) показывает ожидаемую норму доходности (рентабельность инвестиций) или максимально допустимый уровень инвестиционных затрат в оцениваемый проект;

- период окупаемости инвестиций (Pay-Back Period) - это продолжительность времени от начала операционной деятельности проекта до наиболее раннего момента времени в расчетном периоде, после которого накопленные чистые денежные поступления становятся неотрицательными и в дальнейшем остаются таковыми.

Расчет инвестиционной привлекательности проекта представлен в приложении 1.

Основные результаты, полученные на основе расчетов показателей привлекательности инвестиционного проекта по организации производства гильз МНЛЗ на Тюменском металлургическом заводе «Электросталь Тюмени», приведены в таблице 2.12

Таблица 2.12

Основные показатели инвестиционной привлекательности проекта

Чистый дисконтированный доход накопленный (NPV)	861 893 344 руб.
Период окупаемости инвестиций (PP)	4,62 года
Внутренняя норма доходности (IRR)	14%
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,41

Источник: составлено автором.

На основе показателей инвестиционной привлекательности проекта можно сделать следующие выводы:

- по истечению 10 лет чистый дисконтированный доход составляет 861 893 344 руб, что на 41 % превышает первоначальные инвестиции в проект;

- через 4 с половиной года проект окупится и начнет приносить прибыль;

- внутренняя норма доходности инвестиций 14%.

Таким образом, инвестиционный проект следует принять к реализации.

ГЛАВА 3. ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

3.1. Возможности и ограничения импортозамещения в металлургической промышленности на примере ООО «УГМК-Сталь»

ООО «УГМК-Сталь» обладает рядом возможностей для реализации инвестиционного проекта, в их числе:

- собственная сырьевая база (ООО «УГМК-Сталь» является частью ООО «УГМК-Холдинг» в состав холдинга входят предприятия по добыче и переработке меди, которая является основным сырьем для производства гильз кристаллизатора МНЛЗ);

- наличие высококвалифицированного персонала, имеющего опыт реализации аналогичных проектов (реализация проекта строительства Тюменского металлургического завода «Электросталь Тюмени» завершилась в 2013 году, в составе штата завода в полном объеме сохранен персонал осуществлявший строительство);

- наличие свободных площадей на территории завода для размещения нового производства;

- готовая инфраструктура:

- а) дорожно-транспортная сеть: наличие подъездных авто- и железнодорожных путей;

- б) наличие собственных энергетических ресурсов: электроснабжение (собственная подстанция), водоснабжение на хозяйственно-бытовые и производственно-технические нужды, газоснабжение, водоотведение;

в) наличие объектов административно-бытового комплекса (офисные помещения, душевые помещения, здравпункт, столовая);

- наличие собственного спроса,

- наличие собственных средств на реализацию инвестиционной деятельности (ООО «УГМК-Сталь» входит в состав вертикальноинтегрированной компании ООО «УГМК-Холдинг», финансирование инвестиционного проекта будет реализовано за счет средств холдинга без привлечения кредитных ресурсов);

- наличие действующих контрактов с потенциальными поставщиками оборудования.

При анализе технико-экономических решений существенных ограничений реализации инвестиционного проекта не выявлено.

На текущий момент в России существует три основных стимула к импортозамещению:

- организационно-правовой механизм;

- экономических механизм;

- технологический механизм.

Рассмотрим более подробно каждый из них.

Организационно-правовой механизм включает:

- Стратегия Правительства РФ по импортозамещению в промышленности в Плане мероприятий по содействию импортозамещению в промышленности, от 30.09.2014;

- разработка отраслевых планов: Минпромторг России совместно с региональными органами власти разрабатывает 18 отраслевых планов импортозамещения, которые включают 2059 проектов;

- изменение законодательства РФ в области закупок: ФЗ №188 «О внесении изменений в ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 29.06.2015г.;

- стандартизация: развитие национальных стандартов (сокращение импорта некачественной продукции, а также мотивация отечественных предприятий к производству конкурентоспособной продукции).

Экономический механизм:

- создан Фонд развития промышленности;

- создание специального координационного органа для реализации государственной политики в сфере импортозамещения;

- инновации и стимулирование инвестиций в технические отрасли, а также создание новых отечественных производств;

- изменение ставок ввозных пошлин;

- государственные субсидии отечественным производителям;

Технологический механизм:

- создание СП и открытие производств с участием российских партнеров. Создание СП для трансфера новейших технологий с условием развития комплектующих и сервисной базы на территории РФ;

- заключение межотраслевых и внутриотраслевых соглашений;

- создание совместных конструкторских бюро и центров

производственного планирования и повышение конкурентоспособности;

- воссоздание системы подготовки и переподготовки инженерных и производственных кадров «на местах».

Сегодня, после длительного периода высоких цен на сырьевые товары, металлургическая промышленность сталкивается с трудностями, обусловленными беспрецедентными изменениями в расстановке сил на мировом сырьевом рынке. Лишь те участники рынка, которые будут наиболее грамотно выстраивать свою работу на фоне сформировавшихся проблем, смогут преодолеть существующие трудности и подготовиться к очередной фазе роста.

Затяжной период неустойчивого спроса и низких цен пришедший на смену сырьевому суперциклу, оказывает сильное влияние на инвестиционную привлекательность и доходность бизнеса, вынуждая компании коренным образом пересматривать существующие стратегии.

Сегодня в центре внимания отраслевых игроков находится обеспечение рентабельности, стабильного денежного потока и окупаемости инвестиций.

На фоне настороженного отношения инвесторов большинство металлургических компаний сегодня уделяют внимание решению краткосрочных задач, таких как сокращение затрат и повышение доходности существующих активов. Подобный подход негативным образом отражается на перспективах роста бизнеса.

Ситуация усугубляется появлением новых конкурентов в лице фондов прямых инвестиций и сырьевых трейдеров, которые, с одной стороны, располагают достаточными финансовыми возможностями для осуществления долгосрочных инвестиций, несмотря на неблагоприятную конъюнктуру. С другой стороны, они имеют стратегически более выгодные позиции, поскольку не являются публичными компаниями и не связаны обязательствами перед акционерами, не готовыми идти на риск.

Задачи роста производства в ближайшем будущем встанут на повестку дня любого участника рынка. При этом относительно низкая стоимость активов в металлургическом секторе угрожает появлением зарубежных компаний, стремящихся получить доступ к новому для себя сегменту рынка. С учетом того, что количество объектов ограничено, а создание новых требует значительного времени, компаниям занятым в отрасли следует уже сегодня позаботиться о принятии грамотных инвестиционных решений, чтобы в будущем не упустить высокую прибыль.

Залогом устойчивого развития металлургической промышленности является вложение полученной прибыли в долгосрочный рост бизнеса, однако, как ни парадоксально, данная стратегия не получила широкого

распространения среди российских металлургов. Именно по данной причине проблема неготовности к будущему росту имеет первостепенное значение в рамках реализации проектов по импортозамещению.

В металлургической отрасли стоимость активов уменьшается с каждой добытой или произведенной тонной продукции. В настоящий момент большинство компаний сосредоточены на решении краткосрочных задач, продиктованных текущей фазой экономического цикла, а именно на консолидации существующих активов и обеспечении окупаемости вложенных средств в условиях медленного роста. Однако стоять на месте — далеко не лучшая стратегия, необходимо стремиться к развитию.

Для этого важно иметь четкое представление об имеющихся возможностях для развития бизнеса — путем создания новых активов или покупки действующих объектов. Это требует постоянного анализа конкурентной среды и текущей ситуации на рынке (включая такие аспекты, как доступность кредитных ресурсов, конъюнктура, геополитическая обстановка, поведение клиентов). Имеющееся конкурентное преимущество можно укрепить, сделав ставку на создание уникального предложения, консолидацию доли рынка или улучшение экономических показателей существующих проектов. Необходимо задуматься и о том, каким образом можно завоевать новое конкурентное преимущество. К числу возможных стратегий относятся смена продуктовой или географической специализации, открытие совместных предприятий со стратегическими партнерами, покупка перспективных технологий, способных коренным образом изменить существующую цепочку создания стоимости, или приобретение компаний, обладающих такими технологиями. Какая бы стратегия ни была принята на вооружение, важно ее грамотно подготовить и реализовать.

Низкая производительность и ограниченный доступ к капиталу также являются ключевыми проблемами металлургической промышленности. Многие компании уже приступили к решению задач по повышению

производительности, отошедших на второй план в период высоких цен, когда все стремились увеличить добычу любой ценой. При этом проведение последовательных мероприятий, направленных на достижение долговременного устойчивого роста производительности, по-прежнему крайне важно как для успешного функционирования на рынке, так и для дальнейшего развития. Именно поэтому низкая производительность остается ключевой проблемой отрасли.

Повышение производительности, позволяющее получить долговременный экономический эффект, по-прежнему является важнейшим условием сохранения и укрепления позиций в отрасли. Хотя некоторые шаги в данном направлении уже были сделаны, остается еще много возможностей для совершенствования. Компании, раньше остальных осознавшие важность подобных мер, смогли добиться конкурентного преимущества. Наиболее успешные игроки применяют комплексный подход в контексте управления эффективностью деятельности в целом, рассматривая каждое звено организации не по отдельности, а в составе единой системы. В решении поставленных задач они полагаются на опытных специалистов, способных предлагать эффективные решения в условиях экономии затрат. Важную роль в данном процессе также играет готовность организации к инновациям и коренным изменениям в корпоративной культуре. Грамотная аналитика позволяет получить четкое представление о том, что означает по-настоящему эффективная деятельность, надлежащим образом оценивая и отслеживая качество проводимых мероприятий.

Но самое главное — то, что работу по повышению производительности необходимо вести с учетом долгосрочной перспективы.

В вопросах повышения производительности металлургические компании не должны отклоняться от намеченного курса даже тогда, когда цены на сырьевые товары пойдут вверх. Это особенно актуально с учетом того факта, что, несмотря на активную работу в данном направлении, отрасль до

сих пор так и не вышла на уровень производительности, достигнутый 10 лет назад. Решить проблему можно только за счет внедрения прорывных инноваций. Компании, которые со всей серьезностью подоидут к решению этих вопросов, смогут выйти на качественно новый уровень эффективности в преддверии очередной фазы подъема.

Возможность привлечения финансирования является главным условием осуществления деятельности для большинства небольших и средних металлургических компаний, в связи с чем ограниченный доступ к капиталу является главным препятствием на пути осуществления стратегии импортозамещения. В ряде отраслевых сегментов небольшие производители испытывают трудности с привлечением финансирования для своих высокочрезвычайных проектов. Для компаний, которым открыт доступ на рынки капитала, указанная проблема связана с растущей сложностью механизмов финансирования.

В условиях отраслевого спада металлургическим компаниям становится все сложнее привлекать финансирование. Если крупные производители могут поправить свое финансовое положение за счет продажи активов и сокращения капитальных затрат, то небольшие и средние предприятия вынуждены искать средства на стороне, сталкиваясь с нежеланием долевым инвесторам идти на риск и крайнее избирательным подходом со стороны потенциальных кредиторов. Сегодня все большее распространение приобретают альтернативные схемы финансирования, которые зачастую являются более сложными, дорогостоящими и рискованными.

В условиях ограниченного выбора компании вынуждены действовать быстро: либо соглашаться на предложения, которые могут обернуться более высокой стоимостью капитала, утратой контроля и неясными перспективами получения прибыли, либо замораживать существующие проекты, рискуя потерять права на них. В сложившейся ситуации операторам крайне важно трезво оценивать свое финансовое положение и стратегические возможности

привлечения финансирования в будущем, чтобы обеспечить выполнение взятых на себя краткосрочных и долгосрочных обязательств на всех этапах реализации проекта. Это достигается благодаря тщательной подготовительной работе, последовательным действиям по снижению рисков и постоянному отслеживанию динамики рынка.

Ресурсный национализм и утрату «социальной лицензии» также можно выделить как существенные проблемы металлургической промышленности. Российское правительство заинтересовано в привлечении инвестиций в металлургический сектор. При этом введение требования о размещении обогатительного производства в стране добычи, а также принятие мер по повышению налоговой прозрачности указывают на то, что ресурсный национализм в ближайшие годы останется актуальной проблемой реализации проектов.

Политика ресурсного национализма, в основном в виде повышения налогового бремени и введения требований об обязательном обогащении добытого сырья, продолжает оказывать значительное влияние на условия работы в секторе. В ее основе — представление о том, что государство все еще недополучает причитающуюся ему долю выручки от добычи природных ресурсов. Кроме того, в последние годы на волне борьбы с коррупцией во многих странах были приняты законы, обязывающие корпоративных налогоплательщиков раскрывать информацию о своих налогах и иных платежах в государственный бюджет.

Сохранение «социальной лицензии» на ведение деятельности становится все более сложной и многогранной задачей, предполагающей необходимость выстраивания конструктивных отношений с целым рядом заинтересованных сторон. На фоне непростой ситуации в мировой экономике риск утраты доверия общественности в последние годы возрос. Решение о сворачивании производства в том или ином регионе необходимо принимать, взвесив все за и против и оценив возможные последствия для имиджа

компания и потенциальный экономический ущерб, который это может нанести интересам местного сообщества. Репутацию компании может также подорвать незаконная добыча. Опасные условия труда, нарушение правил техники безопасности и экологических норм, наносящие ущерб жизни и здоровью людей и окружающей среде, могут привести к закрытию производств. Причиной приостановки или даже прекращения добычи может также стать недовольство населения, спровоцированное политическими и экономическими разногласиями между органами местного самоуправления и центральными властями. Все более заметными становятся различные правозащитные организации, активно пропагандирующие свою позицию в социальных сетях и готовые применять самые разные формы давления вплоть до судебного преследования. В некоторых странах право принимать окончательное решение о выдаче разрешения на добычу и обогащение сырья передается органам местного самоуправления.

Хотя выполнение социальных обязательств перед местным населением является неотъемлемой частью деятельности металлургических компаний, проблема утраты «социальной лицензии» на ведение деятельности усиливается с каждым годом, приобретая новые черты. При возникновении споров государство все чаще встает на защиту местного населения, что приводит к переносу или отмене многих проектов.

Проблема, связанная с капиталоемкими проектами, по-прежнему является актуальной для металлургической отрасли. Несмотря на сокращение капиталовложений, реализация проектов продолжается — в первую очередь тех, которые были начаты в эпоху высоких цен на сырье и требовали длительной подготовки. Таким образом, целый ряд многомиллиардных проектов находится под угрозой срыва из-за огромного перерасхода средств, а ожесточенная конкуренция за финансирование среди компаний осложняет привлечение новых капиталовложений. С учетом особого внимания, уделяемого руководством компаний обеспечению рентабельности вложенного

капитала, введение жесткого контроля за соблюдением бюджета становится насущной необходимостью.

Сегодня, когда из-за неблагоприятной ценовой конъюнктуры и переизбытка предложения на сырьевом рынке объемы капиталовложений в металлургическое производство значительно сократились, обеспечение максимальной отдачи от вложенных средств становится особенно актуальным для всех компаний вне зависимости от географии их деятельности.

В условиях дефицита капитала на первый план выходят задачи эффективного расходования вложенных средств. Именно по этой причине многие крупные проекты были отправлены на доработку, приостановлены или прекращены вовсе.

Несмотря на принимаемые меры по повышению качества планирования на этапе разработки рабочего проекта, перерасход бюджетов и срыв сроков по-прежнему остаются распространенными проблемами. Как показало международное исследование, недавно проведенное компанией EY, хотя операторы постоянно совершенствуют свои навыки в области реализации крупно-масштабных проектов, в 69% случаев был зафиксирован перерасход средств, который в среднем составил 62% от заявленного бюджета. Превышение установленных лимитов бюджета и времени негативно влияет как на отдачу от вложенных средств, так и на общие показатели деятельности компаний. Изменить сложившуюся ситуацию можно, лишь выбрав принципиально новый подход, который позволит добиться поставленных стратегических целей и обеспечить такой уровень доходности, который ожидают получить акционеры и инвесторы. Работу следует проводить по следующим трем направлениям:

- внедрение передовых систем управления и отчетности со структурированными сигналами раннего предупреждения, позволяющими заблаговременно выявлять и эффективно минимизировать возможные риски;

- создание достаточных резервов на случай превышения установленных лимитов бюджета и времени в течение жизненного цикла проекта;
- повышение степени готовности к непредвиденным ситуациям за счет грамотного сценарного планирования.

Падение цен на нефть, которое несколько облегчило положение металлургических компаний, не снимает вопрос энергетической безопасности с долгосрочной перспективы. Заблаговременный поиск дешевых и надежных источников энергии на стадии планирования проектов приобретает все большее значение по мере роста интереса к месторождениям.

Доступ к энергоресурсам остается важнейшей проблемой металлургической промышленности. Причиной этому является удорожание электроэнергии, происходящее на фоне сокращения доходности бизнеса металлургических компаний в связи с общим снижением цен на сырьевые товары. Подешевевшая нефть несколько облегчила положение участников сектора. Однако сложившаяся конъюнктура на нефтяном рынке может оказаться недолговременной, поскольку обусловлена текущим избытком предложения. Данная проблема становится все более актуальной по мере выхода компаний на рынки с неразвитой энергетической инфраструктурой, а также ужесточения требований к экологической безопасности в промышленно развитых странах. Повысившийся уровень благосостояния населения в развивающихся странах приводит к росту спроса на электроэнергию со стороны домохозяйств и к обострению конкуренции между местными жителями и добывающими компаниями.

К проблеме энергоснабжения следует подходить со всей серьезностью: поиск надежных и дешевых источников бесперебойного энергоснабжения необходимо начинать заблаговременно, на этапе концептуального проектирования. Существует целый ряд стратегий, которые могут облегчить решение данной проблемы. К ним относится достижение предварительной

договоренности со сбытовыми компаниями о поставках электроэнергии по фиксированным ценам, организация собственного энергохозяйства, продажа объектов с низкой энергоэффективностью, покупка энергетических активов с целью достижения эффекта синергии, инвестирование в инновационные разработки, направленные на снижение энергоемкости добычи, а также — что самое главное — увеличение доли возобновляемых источников энергии в общем объеме энергопотребления.

На современном этапе еще одна проблема стала актуальной для российских металлургических компаний. Кибератаки на отраслевых участников рынка становятся все более частыми и изощренными. Согласно результатам глобального исследования в области информационной безопасности, проведенного компанией EY в 2014 году, более половины, (65 %) респондентов-представителей металлургических компаний отметили растущий уровень киберугроз. В действительности дела могут обстоять гораздо хуже, поскольку не все подобные случаи фиксируются.

Кибератака может обернуться многомиллионными убытками, нанести серьезный репутационный ущерб из-за утечки конфиденциальной информации о компании и ее акционерах, а также поставить под угрозу безопасность работников.

Кибератаки становятся все более частыми и изощренными. В металлургической отрасли от несанкционированного проникновения в корпоративные сети страдают компании любого размера, причем в последние годы это явление приобрело повсеместный характер. Хакеров интересует не только финансовая выгода — мотивация бывает самой разнообразной. Кибератака может обернуться многомиллионными убытками, нанести серьезный ущерб репутации компании и ее акционерам из-за утечки конфиденциальной информации, а также поставить под угрозу жизнь и здоровье ее работников.

Наиболее значимыми угрозами для участников сектора являются активная информатизация производственных процессов (в результате которой растёт угроза кибератак), дефицит финансирования проектов по защите ИТ-инфраструктуры, на которые средства выделяются по остаточному принципу, несмотря на возросший уровень рисков, а также несанкционированное проникновение, которое из-за недостатков диагностики может обнаружиться слишком поздно или остаться невыявленным вовсе.

Следует также отметить, что конвергенция информационных технологий и производственных систем позволяет повысить уровень защищённости последних благодаря включению средств информационной безопасности в существующие регламенты защиты.

Руководству надлежит постоянно держать в центре внимания вопросы обеспечения информационной и операционной безопасности, а их решение следует взять под контроль. Киберугрозы должны занять достойное место в иерархии проблем организации, а задачи безопасности информационных систем — стать неотъемлемой частью системы планирования ресурсов предприятия. Важно иметь в виду, что оценка соответствующих угроз и мер безопасности в целях формирования устойчивой к атакам киберсреды не ограничивается исключительно системами. Она должна учитывать все составные элементы организации, начиная с процессов и технологий и заканчивая кадрами.

Актуальность задач по восстановлению упавшей производительности высветила новые проблемы, связанные с недостаточным инновационным развитием отрасли. Инновации будут играть определяющую роль в поддержании устойчивого уровня доходности и получении максимальной выручки в дальнейшем.

Сегодня в металлургической промышленности назрела необходимость перехода к инновационной модели развития, особенно в условиях неблагоприятной ценовой конъюнктуры на сырьевом рынке. Для некоторых

компаний инновации станут основным условием выживания, а для других они могут послужить стимулом к росту прибыли и выходу на наиболее выгодные позиции в ожидании кардинального изменения ситуации на рынке. Стоит признать, что в отличие от остальных секторов экономики в металлургической отрасли наблюдается дефицит прорывных инноваций.

В процентах от выручки металлургические компании направляют на 90% меньше средств в развитие технологий и модернизацию производства, чем нефтедобывающие предприятия. Это означает, что поле для инновационной деятельности в секторе очень велико.

Положительный эффект инноваций очевиден: компании, проводящие активную инновационную политику, могут заметно повысить эффективность затрат по сравнению с конкурентами. Поскольку источники экономии (одним из которых является более низкая цена на нефть) сегодня у большинства российских предприятий одни и те же, то такая экономия практически не отражается на положении компании на кривой затрат относительно конкурентов. В то же время инновации могут способствовать сокращению производственных издержек, повышению производительности, продлению срока эксплуатации рудников, улучшению качества добываемой руды и переводу экономически нерентабельных запасов в категорию рентабельных, а значит — вести к увеличению добавленной стоимости. Инновации будут формировать имидж сектора, и те компании, которые раньше других возьмут на вооружение инновационную модель развития, в долгосрочной перспективе получат преимущества в виде роста производительности по всей цепочке создания стоимости, более высокой оценочной стоимости своих активов и эффективности капиталовложений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование теоретических аспектов импортозамещения позволяет сделать вывод об экономической целесообразности данной стратегии:

- создание более высокой добавленной стоимости внутри страны;
- создание новых рабочих мест;
- повышение уровня доходов населения;
- повышение конкурентоспособности отечественных производителей;
- снижение производственных издержек;
- снижение зависимости национальной экономики от внешних ценовых шоков;
- обеспечение непрерывности поставок стратегически важной продукции;
- адаптация продукции под особенности внутреннего потребительского рынка;
- развитие экспортного и научно-технического потенциала страны.

Важнейшим направлением развития импортозамещения в современных условиях становится размещение производства импортозамещающей продукции на базе уже существующих предприятий, что позволяет в наибольшей степени использовать накопленный потенциал отрасли.

Изучение зарубежного опыта импортозамещения в промышленности показывает, что наиболее успешной является практика создания больших отраслевых кластеров – центров взаимодействия инноваций и предпринимательства. Таким образом, национальные компании создают не

только аналоги зарубежной продукции, но и по-настоящему инновационные продукты, имеющие сильные конкурентные преимущества на мировом рынке.

Исследование современных тенденций российской экономики позволило выявить ряд негативных факторов, наиболее существенными из них являются снижение темпов роста ВВП и введение экономических санкций в отношении России рядом зарубежных стран, девальвация российского рубля, которая привела к удорожанию импорта.

Таким образом, важнейшая стратегическая задача российской экономики состоит в избавлении от полной иностранной зависимости в ключевых ее отраслях путем создания собственных производств.

Говоря о металлургической отрасли, следует отметить, что согласно опережающей стратегии импортозамещения повышение эффективности и конкурентоспособности металлургической промышленности будет возможным за счет создания инноваций, превосходящих зарубежные технологии. В данном случае проблема импортозамещения должна быть решена в комплексе с проблемой развития экспортного потенциала, а максимальную отдачу от инвестиций обеспечит создание наибольшей добавленной стоимости. В рамках реализации данной стратегии становится возможным расширение лидерских позиций российских металлургов на мировом рынке, повышение эффективности и сокращение издержек производства, обеспечение роста российской экономики в целом.

На примере ООО «УГМК-Сталь» был проведен расчет привлекательности инвестиционного проекта по импортозамещению гильз кристаллизатора машины непрерывного литья заготовки, согласно которому по истечению 10 лет чистый дисконтированный накопленный доход составит 861 893 344 руб, что на 41 % превышает первоначальные инвестиции в проект, срок окупаемости вложений чуть более четырех лет, внутренняя норма доходности инвестиций – 14%.

ООО «УГМК-Сталь» обладает рядом возможностей для реализации инвестиционного проекта: собственная сырьевая база, наличие высококвалифицированного персонала, имеющего опыт реализации аналогичных проектов, наличие свободных площадей на территории завода для размещения нового производства, готовая инфраструктура, наличие собственного спроса, наличие собственных средств на реализацию инвестиционной деятельности (ООО «УГМК-Сталь» входит в состав вертикально-интегрированной компании ООО «УГМК-Холдинг», финансирование инвестиционного проекта будет реализовано за счет средств холдинга без привлечения кредитных ресурсов), наличие действующих контрактов с потенциальными поставщиками оборудования.

При анализе технико-экономических решений существенных барьеров, препятствующих реализации данного проекта, не выявлено.

Подводя итог, инвестиционный проект по производству гильз кристаллизатора машины непрерывного литья заготовок следует принять к реализации.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- БРИКС – Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР
- ВВП – валовой внутренний продукт;
- ВТО – всемирная торговая организация;
- ЕС – Европейский союз;
- ИТ – информационные технологии;
- МНЛЗ – машина непрерывного литья стали;
- НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- ООН – организация объединенных наций;
- ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития;
- СП – совместное предприятие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреев В.В. Основные направления инвестиционных проектов и особенности их реализации в металлургической промышленности // Вестник Мурманского государственного технического университета. – 2012. – №1(13). - С.321-328.
2. Анимица Е.Г., Глумов А.А. Импортзамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // Экономика региона. – 2015. - №3. – С.160-172.
3. Артемова Е.И., Кремянская Е.В., Курнякова Т.А. Тенденции и приоритеты развития промышленности в условиях реализации политики импортзамещения // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. - №17. – С.11-17.
4. Афонасова М.А. Реиндустриализация и импортзамещение: ответ на глобальные вызовы и угрозы безопасности // Фундаментальные исследования. – 2015. - №7-3. – С.16-27.
5. Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. - №9.
6. Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях. Исследование за 2012-2013гг. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Mining---Metals/Businessrisks-in-Mining---Metals> (дата обращения: 01.08.2015).

7. Воейков С.Д. Базовые предпосылки экономической теории реиндустриализации // Экономическое возрождение России. – 2016. - №1 (47). – С.31-40.
8. Годовой отчет ООО «УГМК-Сталь» за 2015г.
9. Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы // Вестник Института экономики РАН. – 2015. - №1.
10. Гришин И.А. Проблемы муниципальной экономики // Проблемы современной экономики. – 2012. - №2.
11. Гродинская А.Н., Табурчак П.П. Методика исследования устойчивости подсистем промышленного предприятия // Экономическое развитие России. – 2015. - №4 (46). – С.141-151.
12. Губанов С.С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе // Экономическое возрождение России. – 2014. - №4 (46). – С.48-59.
13. Дайнеко А., Береснев Д. Экспортная ориентация экономики как фактор импортозамещения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. - №31.
14. Данные Федеральной службы государственной статистики о валовом внутреннем продукте в постоянных ценах [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (дата обращения: 14.03.2016).
15. Демиденко Д.С., Малевская-Малевич Е.Д. Особенности формирования оптимальной инновационной стратегии предприятия // Экономическое возрождение России. – 2015. - №4 (46). – С.131-140.
16. Доклад Всемирного Банка об экономике России 2015 [Электронный ресурс] / Режим доступа:

<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf> (дата обращения: 26.01.2016).

17. Дубенецкий Я.Н. Реиндустриализация: практические шаги // Мир новой экономики. – 2014. – №2. – С.119-124.

18. Егорова А.О., Кузнецова В.П., Севрюкова А.А. Металлургический комплекс РФ: состояние, тенденции, перспективы // Ученые записки. – 2015. – №222. – С.151-159.

19. Импортозамещение: опыт Бразилии [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.pwc.ru/en/oil-and-gas/assets/gazprommagazine-3-2015_extract-pages.pdf (дата обращения: 20.02.2016).

20. Информационно-аналитический раздел Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://info.minfin.ru/gdp.php> (дата обращения: 27.02.2016).

21. Кершенбаум В.Я. Импортозамещение. Зарубежный опыт и российские предпосылки // Управление качеством и конкурентоспособность. – 2015. - №3. – С.3-9.

22. Комогорцев А.В., Ферова И.С. Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики // Экономические проблемы и решения. – 2014. - №4.

23. Котляревская И.В., Темкина И.М. Развитие кооперации и импортозамещения в промышленном регионе в условиях экономических санкций (на примере металлургического комплекса Свердловской области) // Региональная экономика. – 2015. - №1. – С.67-83.

24. Котляров Н.Н. Участие России в ВТО: новые реалии и перспективы после присоединения // Вестник Финансового университета. – 2012. - №6. – С.72-80.

25. Красоченкова Н.П. Национальное инновационное пространство: стратегии и принципы реализации импортозамещения // Экономика и экономические науки. – 2015. - №6. – С.88-93.
26. Кудияров С. Чисто стальной кризис // Эксперт. – 2016. - №14. – С.24-27.
27. Магомедова М.З. Предпосылки внедрения импортозамещения в черной металлургии // Экономические науки. – 2015. – №11 (132). – С.28-31.
28. Маргиев В.З. Приоритеты экономической политики России в условиях международных санкций // Проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - №7(47). – С.20-26.
29. Марченко Ю.О. Повышение конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке на основе применения инструментов импортозамещения // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2015. - №21. – С.58-64.
30. Металлургический кризис. Проблемы в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://pronedra.ru/mining/2016/03/03/metallurgicheskiy-krizis-v-rossii/> (дата обращения: 10.04.2016).
31. Металлургический кризис. Ситуация в мировой отрасли [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://pronedra.ru/mining/2016/02/29/krizis-metallurgicheskoy-otrasli/> (дата обращения: 10.04.2016).
32. Обухова Е., Фокеева В. Первые шаги к промышленности // Эксперт. – 2016. - №15. – С.13-15.
33. Официальный сайт ООО «УГМК-Сталь» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.steel.ugmk.com/ru/> (дата обращения: 12.12.2015).

34. Официальный сайт ООО «УГМК-Холдинг» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ugmk.com/ru/company/> (дата обращения: 12.12.2015).

35. Папахчян И.А., Лисовская Р.Н. Возможности импортозамещения и экспортоориентирования отраслевой экономики // Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного университета. – 2015. – №11. – С.36-42.

36. Побываем С.А., Толкачев С.А. Переход к неоиндустриализации России: повестка дня и анализ вариантов // Экономическое возрождение России. – 2016. - №1 (47). – С.53-65.

37. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. – 2012. - №2.

38. Пулатова И.Р. К вопросу углубления импортозамещения и экспортоориентирования в региональном промышленном комплексе // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. - №5(9). – С.15-18.

39. Романова О.А., Стариков Е.Н. Изменение вектора промышленной политики и возможности инновационного развития индустриальных регионов // Экономика региона. – 2015. - №3. – С.3-14.

40. Руйга И.Р. Ключевые проблемы и факторы, сдерживающие развитие отечественной металлургической промышленности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5. – С.22-30.

41. Руйга И.Р. Особенности инновационного и инвестиционного развития металлургической промышленности Российской Федерации // Инновационная наука. – 2015. - №8. – С.48-52.

42. Рязанов В.Т. Неоиндустриализация России и возможности преодоления экономической стагнации // Экономическое возрождение России. – 2015. - №4 (46). – С.24-33.

43. Семькин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. Импортзамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. - №7.- С.40-44.

44. Сорокин Д.Е., Толкачев С.А. Условия и факторы эффективной реиндустриализации и промышленной политики России // Экономическое возрождение России. – 2015. - №4 (46). – 112-120.

45. Суханова И.Ф. Импортзамещение как фактор роста региональной экономики // Экономика и экономические науки. 2014. - №5. – С.53-57.

46. Сухарев О.С. Проблемы развития промышленности: практические постановки и теоретические решения // Экономическое возрождение России. – 2015. - №4 (46). – С.72-86.

47. Сухарев О.С. Реиндустриализация экономики и технологическое развитие // Мир новой экономики. – 2012. - №2. – С.61-65.

48. Стенькина Е.Н. Императивы преодоления глобальных угроз развития российской экономики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. - №2-1. – С. 15-18.

49. Стефанков И.О. Модели оценки целесообразности создания промышленного кластера импортзамещения в регионе // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1-1. – С.83-93.

50. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://stat.customs.ru> (дата обращения: 24.03.2016).

51. Трюэль Ж.-Л., Пащенко Я.Н. Импортзамещение и новая индустриализация: возможен ли тандем? // Экономическое возрождение России. – 2016. - №1 (47). – С.73-81.

52. Устав ООО «УГМК-Сталь».

53. Учетная политика ООО «УГМК-Сталь».

54. Фальцман В.К. Импортзамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. – 2015. - №1.

55. Фальцман В.К. Формирование импортзамещения в новой геополитической обстановке // Вестник института экономики РАН. – 2015. – №1

56. Федосова Р.Н. Развитие человеческого потенциала в условиях инновационной экономики // Вестник Академии. – 2012. - №4.

57. Федосова Р.Н., Хейфиц Б.И. Группировка отечественных металлургических предприятий на основе кластерного анализа // Микроэкономика. – 2011. - №4.

58. Хрусталева Е.Ю., Славянов А.С. Проблемы формирования инвестиционной стратегии инновационно ориентированного экономического роста // Проблемы прогнозирования. – 2011. - №3

59. Черкасов М.Н. Перспективы реализации политики импортзамещения в условиях современной российской экономики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. – №7-8 (51). – С.66-71.

60. Чуканова К.В. Возможности реализации импортзамещающего потенциала российских регионов // Социальноэкономические явления и процессы. 2015. – №7. – С.15-18.

61. Щербина Т.А. Политика импортозамещения: финансовоэкономические и управленческие аспекты реализации // Экономика.

Налоги. Право. 2016. - №1. – С.9-16.

62. Эпштейн Д.Б. О переходе экономики России к новой индустриализации и импортозамещению // Экономическое возрождение России. – 2014. - №4 (46). – С.87-99.

63. Publication announcement: World Steel in Figures 2016 [Electronic resource] / Access mode: <https://www.worldsteel.org/mediacentre/press-releases/2016/World-Steel-in-Figures-2016-is-availableonline.html> (date of the application: 04.04.2016).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Расчет инвестиционной привлекательности проекта

