

**ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕТИЗОВ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Коптева Л.А.

*Санкт-Петербургский им.В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, г. Санкт-Петербург*

Шабалина Л.В., Коробков И.В.

Донецкий национальный технический университет, г. Донецк

Ключевые слова: рынок, промышленные метизы, экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Аннотация. В статье раскрываются особенности мирового рынка промышленных метизов. Выявлены проблемы и перспективы расширения экспорта продукции промышленных предприятий Донецкой Народной Республики на внешние рынки.

Донецкая область являлась крупным промышленным регионом и обеспечивала более 20% экспорта Украины, в структуре которого значительную долю занимала металлургическая отрасли в целом и метизное производство в частности. Однако в настоящий момент Донецкая Народная Республика (ДНР) переживает сложный период качественных изменений и реформ, которые затронули и сферу внешнеэкономических отношений. Политико-экономические трансформации повлекли за собой разрыв кооперационных технологических цепочек, снижение конкурентоспособности предприятий реального сектора экономики и необходимость поиска новых рынков сбыта. Производители промышленных метизов оказались не готовы к негативному воздействию факторов внешней

среды и потеряли значительную часть перспективных рынков. В этой связи особую актуальность приобретает анализ внешних рынков промышленных метизов с позиции поиска возможностей его освоения промышленными предприятиями ДНР.

Возможности расширения присутствия отечественных промышленных предприятий на внешних рынках с разных сторон изучают Семенова Т.В. [7] и Башкова Т.В. [2]. Филонов О.В. в работе «Использование научного потенциала Донецкой Народной Республики как условие инновационного развития социальных институтов и бизнеса» [8], Капко А.В. «Научно-техническое развитие как инструмент восстановления экономики Донецкой Народной Республики» [9] рассматривают возможность развития предприятий ДНР путем максимального задействования научно-технического потенциала. Семенова Т.В. в своем исследовании «Государственное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности как катализатор ее развития в Донецкой Народной Республике» [7] акцентирует внимание на необходимости повышения эффективности государственной поддержки экспортеров. Башкова Т.В. в работе «Государственная поддержка экспорта России в современных условиях» [2] систематизирует правительственные меры по стимулированию внешнеторговой активности фирм РФ. Однако в современных условиях проблема расширения присутствия производителей промышленных метизов ДНР на внешних рынках требует дополнительных исследований.

Итак, анализ мирового рынка промышленных метизов позволил установить такие особенности его развития:

1. В последние несколько лет объем данного рынка сокращается на 7,4%, что, по мнению специалистов Всемирной ассоциации производителей стали [10] связано с общемировой экономической рецессией, на фоне которой потребность в продукции четвертого металлургического передела субъектов

хозяйствования машиностроительной, топливно-энергетической, горно-металлургической, строительной отраслей снижается. Однако к концу 2017 г. наметилась слабая тенденция к увеличению торговых потоков за счет экспорта в развивающиеся страны. В целом, эксперты прогнозируют, что в ближайшие несколько лет мировой рынок промышленных метизов будет находиться под влиянием таких факторов [10-11]:

- глобальный протекционизм, который направлен на поддержку отечественных производителей промышленных метизов. Так, к примеру, в США собираются ввести антидемпинговые пошлины на импорт стальной проволоки из углеродистой стали из Италии, Южной Кореи, Южной Африки, Испании, Турции, Украины, России, Белоруссии, Великобритании. Аналогичные меры уже приняты правительством ЕС в отношении товаров из России, Украины и других стран СНГ, а также индонезийским правительством в отношении китайских товаров данной отрасли.

- рост спроса в развивающихся странах и между странами, участвующими в региональных экономических союзах (ЕС, ЕАЭС, Таможенного союза, АСЕАН).

- ориентация избыточных мощностей на продукцию высокого передела (высокоуглеродистая катанка, стальные канаты оцинкованные разных диаметров, проволока высокоуглеродистая с покрытиями и т.д.). Эта тенденция определяется более высокой добавленной стоимостью, которую приносят эти виды промышленных метизов промышленным предприятиям.

- доля стран-производителей промышленных метизов особо не изменится, что связано традиционной концентрацией производств на территории Германии, Франции, Польши, Чехии, Бельгии, России, Украины и Турции. Предполагается, что незначительно увеличится доля мирового рынка, занимаемая китайскими и индийскими промышленными компаниями, что связано с

накоплением избыточных производственных мощностей на территории указанных государств и низкой стоимостью товаров.

2. В условиях сокращения мирового рынка промышленных метизов важное значение приобретает государственная поддержка предприятий данной отрасли в целом и экспортеров, в частности.

Протекционистская политика большинства стран приводит к увеличению цены на промышленные метизы для конечных потребителей. В настоящий момент большинство государств оказывают резидентам-экспортерам разнообразную поддержку: снижение экспортных таможенных пошлин (Китай), предоставление кредитов, гарантий по кредитам и страхование сделок (США), использование механизмов единичного, множественного и поушального покрытий экспортных операций, осуществляемых, в первую очередь, со странами Азии и Китаем (ЕС), выдача экспортных займов, кредитных линий на расширение экспорта продукции определенной номенклатуры (Бельгия) и т.д.

В Российской Федерации (РФ) также реализуется ряд мероприятий, направленных на поддержку экспортеров. К основным из них относятся: предоставление льготных экспортных кредитов, а также экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки; государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя; информационно-консультационные меры, которые осуществляются торговыми представительствами на территории стран-контрагентов, региональными институтами поддержки экспортеров, экспортными и информационными центрами; упрощение таможенных процедур и т.д. [2, с. 185].

Следует отметить и программно-плановый характер реализации мер по поддержке экспортеров в РФ. Так, в настоящий момент Агентством стратегических инициатив разработан и реализуется Проект «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», утвержденный Распоряжением

Правительства Российской Федерации от 29.06. 2012 г. № 1128-р., в задачи которого входит создание ключевых элементов инфраструктуры поддержки экспорта, устранение таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта, усиление координации и взаимодействия всех заинтересованных структур в развитии экспорта [6]. Экспертами ведется активная работа над Национальной экспортной стратегией России на период до 2030 года, которая будет направлена на увеличение позиций на мировом рынке экспорта цветных металлов (до 5,5%), устранение внутренних ограничений для развития экспорта (таможенных барьеров, расширение систем экспортного финансирования и т.д.) и внешних (дифференциация рынков сбыта, формирование крупных экономических пространств и т.д.) [4].

2. В результате сокращения емкости мирового рынка промышленных метизов уровень глобальной конкуренции увеличился. В настоящий момент ключевыми игроками глобального рынка промышленных метизов являются Hongli, Davis, Antong, HuaYuan, ShanxiBroadwire, SealWire, KingSteelCorporation, Артоны, Тяньян, HF-WIRE, Yili, TianZe, Yicheng и российский предприятия (АО «Белорецкий металлургический комбинат», ЗАО «Вяртсильский метизный завод», которые входят в состав Группы «МЕЧЕЛ», ОАО «ММК-МЕТИЗ», ООО «НЛМК-Метиз», АО «Северсталь канаты» и другие) [1].

3. Увеличение уровня конкуренции влечет за собой изменение основных подходов к стратегическому развитию и внешнеэкономической деятельности. Сегодня глобальные игроки ориентируются на стратегию «защитного роста», которая обеспечивается [1; 10]:

- консолидацией посредством сбалансированной вертикальной интеграции. Эта стратегия позволяет основным игрокам получить дополнительные технологические преимущества, повысить уровень

дифференциации промышленной продукции, обеспечить более тесную связь с конечными потребителями;

- увеличением специализации на продукции с высокой добавленной стоимостью. Особенно явно эта тенденция прослеживается на предприятиях ЕС;

- абсолютными преимуществами по себестоимости перед конкурентами на мировых рынках, что достигается путем более детального анализа переменных издержек и разработки мероприятий по их снижению;

- повышением клиентоориентированности посредством обеспечения требуемого качества промышленных метизов, дисциплины в вопросах поставки продукции на внешние рынки, быстрой обработки заказов и выполнения других контрактных условий, продуманной логистикой.

У предприятий ДНР есть возможности осваивать внешние рынки. Экспортный потенциал отрасли промышленных метизов формируется крупнейшими предприятиями реального сектора экономики - это Коллективное предприятие «АРЗ» (изготовление соединительных элементов податливого арочного крепления), ООО «Харцызский кабельный завод Энерго» (провода неизолированные для воздушных линий электропередачи, кабели силовые, провода с поливинилхлоридной изоляцией для электрических установок, провода и шнуры соединительные, провода самонесущие изолированные СИП и т.д.), ООО «ДОНПРОМКАБЕЛЬ» (кабель силовой и контрольный, кабель высоковольтный, кабель шахтный, провод самонесущий (СИП) и арматура для его крепления), ЧП «ДОНСПЕЦСТРОЙ» (проволока общего назначения, проволока сварочная омедненная и без покрытия из стали, проволока наплавочная из стали, фибра стальная волнообразная и с загнутыми концами), ООО «ДОМПРОМ» (проволока, сетка сварная горячего оцинкования, рабица, армопояс), ООО «ВОСТОК-МЕТИЗ»

(проволока, сетка, фибра, канат), ООО «ДОНБАСС МЕТИЗ» (проволока, сетка), ООО «МСО» (проволока).

Наиболее крупным производителем промышленных метизов является Государственное предприятие «Харьковский сталепроволочный канатный завод «СИЛУР». Предприятие создано соответствующим Распоряжением Главы Донецкой Народной Республики от 02.12.2016 г. на базе производственных мощностей ЧАО «ПО «Стальканат – Силур». В настоящий момент предприятие производит широкий спектр промышленных метизов (стальной канат и проволока для различных отраслей промышленности; стабилизированная арматурная проволока; стабилизированный арматурный канат; металлическая сетка). Продукция Государственного предприятия «Харьковский сталепроволочный канатный завод «СИЛУР» наиболее конкурентоспособна на внешних рынках, поскольку соответствует не только ГОСТам, но общемировым стандартам DIN, ASTM, BS, ISO [5].

На данном этапе развития для осуществления внешнеторговой деятельности промышленные предприятия ДНР используют стратегии прямого и косвенного экспорта. В первом случае субъекты хозяйствования на прямую заключают контракты на экспорт продукции, во втором – через посредников-нерезидентов, что увеличивает стоимость конечной продукции для потребителей. Относительно развитыми продуктовыми направлениями является экспорт проволоки, сетки, стальных канатов. Основные проблемы выхода производителей промышленных метизов ДНР лежат в политической плоскости. В результате наиболее доступными являются рынки Российской Федерации и Луганской Народной Республики.

Безусловно, наиболее емким является рынок промышленных метизов РФ. Однако, его состояние характеризуется спадом в ключевых отраслях потребления метизной продукции, повышением уровня конкуренции со стороны крупных игроков (ММК-Метиз, СГ

Мечел, Северсталь-Метиз, НЛМК-Метиз, ТК Евраз-Холдинг), появлением на территории Российской Федерации новых производителей метизной продукции (Заводы «Бултен-Рус», «Бервел», «РосМет»), активной государственной политикой стимулирования спроса на отечественную метизную продукцию в рамках программ импортозамещения [1].

По данным Ассоциации «Промметиз», рынок промышленных метизов РФ демонстрирует снижение в 2016 г. на 2,2% и увеличение в 2017 г. – на 5,3%, что достигнуто за счет государственной поддержки отечественных производителей и потребителей продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Объемы реализации промышленных метизов на территории Российской Федерации за 2015-2017 гг. [1]

Продукция	2015	2016	2017	Изменения	
				Абс.	Отн.
Промышленные метизы, всего т.	1829250	1788166	1882662	53412	2,9
Средняя цена, руб. за тонну	37934	41062	48241	10307	27,2
Лента стальная	44789	44166	41722	-3067	-6,8
Проволока стальная	250496	253032	290632	40136	16,0
Канаты стальные	112846	115506	118010	5164	4,6
Арматурные пряди	49736	51816	58748	9012	18,1
Сетка стальная	37207	34956	35615	-1592	-4,3
Другая продукция	1296242	1247628	1289694	-6548	-0,5

В целом, за последние три года объемы реализации промышленных метизов на территории РФ увеличились на 2,9%, а средняя цена за тонну промышленных метизов составила 48241, что на 27,2% больше, чем в 2015 г. и на 17,5% выше ценового показателя 2016 г. Наибольшее падение спроса отмечается в сегментах стальной сетки (на 4,3% в 2017 г. в сравнении с 2015 г.) и стальной ленты (на 6,8% в 2017 г. в сравнении с 2015 г.). Относительно стабильным является спрос на канаты стальные и другие виды продукции, к которым отнесены сортовая х/т сталь, крепежные и пружинные изделия, мелкие метизы. Положительную динамику роста демонстрируют такие сегменты рынка промышленных метизов, как проволока стальная (рост объемов реализации за последние три года составил 16%) и арматурные

пряди (рост объемов реализации за последние три года составил 18,1%).

Таким образом, внешние рынки промышленных метизов характеризуются неустойчивой рыночной конъюнктурой, низкой тенденцией роста спроса в результате слабого экономического оживления в основных отраслях их потребления, усилением рыночной конкуренции со стороны крупнейших игроков, поддержку которым оказывает правительство стран-контрагентов.

Учитывая выявленные тенденции развития мирового рынка промышленных метизов и экономико-политическую ситуацию на территории ДНР, к основным мероприятиям, которые будут способствовать выходу республиканских предприятий на внешние рынки, необходимо отнести:

1. Переориентацию на перспективные географические экспортные ниши: рынки стран СНГ, Таможенного союза, АСЕАН. Этот путь предполагает использование гибридной стратегии косвенного экспорта, суть которой состоит в использовании механизма торгового посредничества фирм-нерезидентов, которые обладают устоявшейся сетью заказчиков и смогут осуществлять экспорт промышленных метизов не только на доступные в настоящий момент рынки. Это позволит отечественным предприятиям повысить уровень доверия со стороны иностранных заказчиков.

2. Расширение перспективных продуктовых экспортных ниш путем концентрации на продукции промышленных метизов с высокой добавленной стоимостью (высокоуглеродистая катанка, проволока высокоуглеродистая с покрытиями и без покрытий, канаты стальные). Это позволит увеличить объем продаж высокомаржинальных товаров, рентабельность отечественных предприятий и будет способствовать развитию прокатного передела. При этом низкомаржинальные товары должны

рассматриваться в качестве инструмента расширения доли внешних рынков и повышения товарной диверсификации экспорта.

3. Повышение на территории ДНР кооперации при освоении сквозной технологии производства промышленных метизов по схеме «сырье – сталь – катанка – промышленные метизы». Реализации данного направления способствует концентрация на территории Республики крупнейших игроков металлургической отрасли, являющихся источниками сырья: Донецкого металлургического завода, филиалов ЗАО «Внешторгсервис» (Енакиевского металлургического завода, Макеевского металлургического завода). Эти предприятия вполне способны стать начальными звеньями указанной технологической цепочки.

4. Необходимо также повысить роль профильных министерств и ведомств ДНР в стимулировании экспортных потоков и осуществлении протекционистской политики. Для этого следует пересмотреть объемы таможенных платежей в сторону их понижения для перспективных видов промышленных метизов, что повысит ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий на внешних рынках в периоды их освоения.

Список литературы

1. Ассоциация «Промметиз» [Электронный ресурс]. URL: <http://asmetiz.ru/stats/139-stats-2017>(дата обращения: 15.02.2018).
2. Башкова Т. В. Государственная поддержка экспорта России в современных условиях // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 181-186.
3. Индонезийские метизники добиваются отмены антидемпинговых пошлин на импорт катанки [Электронный ресурс]. URL: http://www.ukrrudprom.ua/news/Indoneziyskie_metizniki_dobivayutsya_otmeni_antidempingovih_posh.html (дата обращения: 15.02.2018).

4. О проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved21.ru/upload/Federalnoe-1467642638-2.pdf> (дата обращения: 15.02.2018).
5. Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики: официальный каталог [Электронный ресурс]. URL: http://delovoydonbass.ru/news/otrasli/sozdan_katalog_predpriyatiy_dnr/ (дата обращения: 15.02.2018).
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 года № 1128-р [Электронный ресурс]. URL: http://asi.ru/upload/medialibrary/a7e/Rasp_PravRF_29-06-2012_1128-r.pdf (дата обращения: 15.02.2018).
7. Семенова Т.В. Государственное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности как катализатор ее развития в Донецкой Народной Республике / Т.В. Семенова // Вестник Института экономических исследований. – 2016. - № 2. – С. 50-57.
8. Филонов О.В., Шабалина Л.В. Использование научного потенциала Донецкой Народной Республики как условие инновационного развития социальных институтов и бизнеса // Инновационные перспективы Донбасса, г. Донецк, 24-25 мая 2017 г. Т.5. Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – С. 153-157.
9. Капко А.В., Шабалина Л.В., Научно-техническое развитие как инструмент восстановления экономики Донецкой Народной Республики // Стратегия антикризисного развития в антикризисном управлении экономическими системами: материалы III Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 19 апреля 2017. – Донецк: ДОННТУ, 2017. – С. 104 – 109.

10. StatisticsWorld Steel Association [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics.html> (дата обращения: 15.02.2018).
11. World Trade Statistical Review 2017 [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm (дата обращения: 15.02.2018).

Контактная информация:

Коптева Людмила Анатольевна

e-mail: luis63@mail.ru

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Курдюмов А.В.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург*

Ключевые слова: управление рисками, банковская сфера, законодательное регулирование.

Аннотация. В статье рассматривается процесс управления рисками в банковской сфере. Проведен анализ действующего законодательства в области управления рисками. Дана характеристика инструментам и методам, применяемым в банках, имеющих влияние на систему управления рисками. Даны рекомендации по совершенствованию системы управления банковскими рисками.

Формирование гибкой и динамичной системы управления банковскими рисками является одним из главнейших условий