

США и Евросоюз лимитируют импорт, чтобы поддержать своих производителей, от чего страдают украинские экспортеры, теряя контракты и даже целые рынки

Артем Ильин

По всему миру одна за другой прокатываются волны торговых войн, вызванных желанием защитить внутренние рынки отдельных стран и регионов от импортной продукции. Ковидный 2020-й не стал исключением.

Европа, США и другие страны мира с пугающей периодичностью вводили тарифные и нетарифные меры — пошлины, квоты — для ограничения ввоза продукции, которая может нанести вред национальным производителям и откусить у них долю рынка.

Американский президент Джо Байден одним из первых своих указов на должности запустил программу Покупай американское, обязав федеральных закупщиков отдавать предпочтение на тендерах национальным товарам. Активно регулирует объемы импорта и внешних инвестиций и Евросоюз.

При этом экономические факторы усиливаются политическими. Все больше товарных рынков и даже конкретных компаний попадают под экономические санкции, которые США, Евросоюз и другие страны вводят в ответ на недружественные действия тех или иных государств.

Это создает проблемы для украинских экспортеров. Цены на главную продукцию национального экспорта — зерно, железную руду и металлургию — остаются благоприятными. Но торговые ограничения в совокупности с ковидным кризисом привели к падению украинского экспорта в 2020-м на 2%, хотя годом ранее он вырос на 6,3%.

Потеря рынков

Химический холдинг Ostchem за последние годы потерял несколько важных экспортных рынков. При этом отдельные страны не ограничиваются стандартными инструментами защиты.

“До 2016 года Турция была крупнейшим в мире импортером аммиачной селитры. Туда поставляли и наши предприятия. У нас даже там был трейдер, — рассказывает НВ Виталий Скляр, гендиректор черкасского ОАО Азот, которое входит в Ostchem. — Затем турки ввели ограничения на ввоз аммиачной селитры в рамках мероприятий по безопасности после серии терактов в стране”. Далее официальная

Анкара принялась развивать национальное производство и де-факто перекрыла импорт. “Без благословения со стороны турецкой власти и без качественного лоббизма ты не сможешь делать бизнес в Турции”, — сетует Скляр.

А вот Польша на законодательном уровне утвердила особые технические условия для импортных удобрений. С 1 августа этого года поляки введут новые ограничения, что практически наверняка приведет к сокращению импорта карбамида, в том числе украинского.

По данным отечественного Минэкономразвития, в настоящее время в отношении украинской продукции на внешних рынках действует 36 антидемпинговых, компенсационных и защитных мер. В 2020-м произошла активизация — Украина получила сразу пять антидемпинговых и три защитные меры.

Некоторые государства вводят ограничения одновременно про-

БИЗНЕС

ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ

Доступ о

тив всей импортной продукции, а не только конкретных предприятий или стран. Так, в США действуют 1.013 защитных мер, в Евросоюзе — 209, в Турции — 188, в Индии — 261, в Китае — 112. Они затрагивают и украинские компании.

Как правило, инициаторы антидемпинговых, антисубсидиарных и других защитных расследований считают, что отдельные фирмы или отрасли имеют преференции или поддержку от своего государства. Наиболее частым фигурантом таких дел становится Китай, правительство которого активно финансово поддерживает госкомпании, помогая тем проводить международную экспансию.

Логика подобных действий проста: благодаря господдержке компании могут демпинговать, прода-

ИСКРЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ: Компания Евро-голд Индестриз из Житомира (ее сотрудник на фото) поставляет гладильные доски в ЕС, но конкуренты из Китая занижают цены на аналогичный товар

вая свои товары по заниженным ценам. Если по итогам расследований такие факты подтверждаются, то вводятся пошлины или квоты на импорт продукции.

Украина стремится расширить возможности для своих экспортеров, чтобы они поставляли на внешние рынки не только сырье и полуфабрикаты, но и продукцию с высокой добавленной стоимостью. Поэтому для нее важно найти баланс между эффективной господдержкой и непопаданием под санкции.

Основы для этого обычно закладываются в межправительственных договорах и соглашениях, которые являются дорожной картой для экспортеров. «Государство должно заключать межправительственные соглашения, которые ему выгодны. И действовать в соответствии с такой политикой, — подчеркивает Денис Красников, вице-президент Украинского союза промышленников и предпринимателей (УСПП). — Если говорить об Украине, то мы на не очень хороших условиях вступили во Всемирную торговую организацию (ВТО). Также не на самых лучших условиях мы подписали соглашение об ассоциации с ЕС».

Эти и ряд других документов с экономической точки зрения являются спорными для национально-

го бизнеса, отмечают эксперты. Хотя они важны с политической точки зрения, ведь ассоциация с ЕС — ключевой инструмент евроинтеграции Украины. Торговые правила идут в пакете с возможной перспективой членства страны в Евросоюзе.

Как результат, у Украины не получается поставлять свою продукцию на Запад в тех объемах, которых хотелось бы достичь отечественным компаниям. Идеально было бы инициировать пересмотр отдельных положений этих документов, но пока этого не происходит, говорят опрошенные НВ специалисты по экспорту.

Тем не менее Кабмин возлагает большие надежды на рост экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Для этого правительство даже создало Экспортно-кредитное агентство (ЭКА), которое заработало в конце 2020-го. «Деятельность ЭКА осуществляется в том числе с учетом требований Соглашения об официально поддерживаемых экспортных кредитах [Arrangement on officially supported export credits], подписанного членами Организации экономического сотрудничества и развития, — говорит Руслан Гашев, и. о. председателя правления ЭКА. — Таким образом, страховая поддержка ЭКА не может расцениваться как льгота или субсидия для экспортеров».

Большие доли — большие риски

«Защитные ограничения в отношении импорта продукции вводятся странами в случае выявления угрозы или факта нанесения ущерба национальным производителям», — поясняет Вита Мирошниченко, руководитель практики таможенного регулирования и международной торговли РвС в Украине.

Подобное возможно, если украинская продукция, например, идентична или близка по качественным показателям к той, которая производится в стране назначения, но цены на нее значительно ниже, объясняет эксперт.

Владимир Власюк, директор госпредприятия Укрпромвнешэкспертиза (УПЭ), уточняет, что есть причины, которые зависят от поведения самих экспортеров, а есть те, которые не зависят. Но за введением защитных мер всегда стоит инициатива производителей страны-импортера. «Если их притесняет импорт или возникает сложная ситуация, например, из-за экономической рецессии, они действуют в направлении тарифного ограничения импорта», — говорит Власюк.

граничен

НЕ НАДО БОЯТЬСЯ:

Владимир Власюк из УПЭ говорит, что украинские товары, поставляемые в ЕС, как правило, составляют на европейском рынке незначительную долю



В УПЭ считают, что в таких ситуациях наиболее рисковыми являются позиции крупных экспортеров, которых хорошо видно на рынке и которые оперируют более низкими ценами, чем местные производители. “Можно условно назвать рисковую долю 15% и выше во внешнем импорте”, — уточняет директор УПЭ.

Но доли Украины для преимущественного большинства продуктов и рынков мизерные. Например, отечественные продукты машиностроения, химии, стройматериалы на рынке ЕС — это менее 0,1%. У продуктов питания и одежды эта доля несколько выше, а существенной она является только у металлопроката.

Именно поэтому внимание европейских властей приковано к украинским металлургам. В ЕС до октября 2022-го действуют антидемпинговые пошлины в отношении отечественного горячекатаного плоского проката, а до октября 2023-го — против бесшовных труб. Кроме того, в 2019 году Еврокомиссия ввела глобальные и индивидуальные тарифные квоты, после исчерпания которых включается 25%-я пошлина — данная мера распространяется на всех импортеров металлопродукции и действует до конца июня 2021-го.

Власюк из УПЭ уверен: исходя из нынешней доли на рынке ЕС, Украина имеет огромный потенциал для наращивания поставок без создания избыточного давления на внутренних производителей. “Это отличает Украину, например, от Китая, который закономерно находится в фокусе внимания комитетов по торговым расследованиям”, — поясняет эксперт.

Этот тезис подтверждает Михаил Шепетько, генеральный директор компании Евроголд Индустри из Житомира. Та является одним из крупнейших поставщиков

гладильных досок в европейские супермаркеты — каждая десятая единица этой продукции произведена в Украине. “Практика показала, что чаще такие расследования проводятся как раз по отношению к некоторым нашим конкурентам с Дальнего Востока. Ведь товар аналогичного качества, при этом произведенный с учетом более дорогой рабочей силы и расстояния транспортировки [по сравнению с Украиной], очень часто продается по значительно более низким ценам, чем это подсказывает экономическая логика”, — говорит Шепетько.

Но есть и факторы, которые не зависят от поведения экспортеров. Это могут быть цепные реакции либо ответы на действия по ограничению рынков третьих стран или товаров. В УПЭ в качестве примера называют тарифное ограничение Евросоюзом импорта метизной продукции — проволоки — из Украины и других стран. Оно стало реакцией на действия США по ограничению импорта из ЕС этой же продукции.

В РвС отмечают, что постепенные изменения законодательства ЕС в сфере торговой защиты начиная с 2018 года направлены на активную защиту локальных производителей товаров. При этом следует ожидать дальнейшей трансформации законодательства стран — членов ВТО в том же направлении.

Защита от защиты

Власюк уверен, что лучший способ для экспортера не попасть под торговые ограничения тарифного характера — диверсифицировать рынки и излишне “не высовываться”. “Если в его портфеле экспорт в какую-то страну превышает половину всего сбыта, то жди рано или поздно проблем”, — говорит директор УПЭ.

В качестве примера он приводит зависимость от рынка РФ, ко-

торая была у украинских вагоностроительных предприятий, производителей компрессорного оборудования или отдельной авиационной продукции.

Но также есть вопрос ценовой политики. Если компания экспортирует по ценам, которые значительно ниже уровня внутреннего рынка, это повышает риски. “Хотя общая статистика такая: если взялись за расследование, то какие-то нарушения найдут”, — говорит Власюк.

Но сгладить последствия можно. В РвС поясняют, что обычно перед введением защитных мер проходит длительный процесс анализа и инициирования расследования страной, в которой могут быть введены защитные барьеры. В это время собираются доказательства о необходимости введения таких мер.

“Заинтересованные украинские экспортеры могут предоставить аргументы для защиты собственных интересов и упредить введение защитных ограничений в отношении их продукции в странах импорта”, — считает Мирошниченко из РвС. Для этого необходимо проводить регулярный мониторинг инициирования расследований, что позволит своевременно выявлять опасность.

Риск введения защитных мер в стране импорта в отношении украинских товаров также может быть снижен при внимательной подготовке сопровождающих документов. “Необходимо подготовить инвойсы, которые содержат точное описание товаров, страну происхождения и производителя”, — уточняет Мирошниченко. Это позволит избежать применения специальных видов пошлин, если санкции были введены в отношении товара, который поставляется по такому же классификационному коду, что и украинский, но с другим описанием, страной происхождения, или против отдельных производителей.

Но даже если отечественному производителю удастся избежать введения экономических ограничений, то все равно нужно помнить о политических рисках. Например, белоцерковский производитель тормозных колодок для железнодорожного транспорта Трибо не может экспортировать продукцию в РФ, которая ввела существенные пошлины, а также в подсанкционные страны — такие как Иран или Северная Корея. “Но перед нами еще очень много открытых стран, за которые сейчас идет борьба, — не унывает Олег Савчук, CEO Трибо. — И если много работать, то мы победим”.