

УДК 339.9 (470)

О некоторых направлениях диверсификации экспорта России

Ф. Н. Завьялов

*Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова*

E-mail: fedzav@yandex.ru

Научная статья

Исследуется изменение структуры экспорта и импорта России за 2000–2013 гг. Доказывается необходимость увеличения экспорта промежуточных изделий вместо сырьевых товаров для более широко использования отношений толлинга как возможного преимущества России в экспорте.

Ключевые слова: структура, экспорт, импорт, готовые изделия, промежуточные продукты, толлинг, экономические отношения, сырьевые товары.

About some directions of diversification in Russian export

F. N. Zavyalov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Scientific article

To research structural changes in export and import of Russia during 2000–2013 years To prove necessary to increase export of intermediate products instead of raw materials for more wide using tolling relation as possible Russian priority in export.

Keywords: structure, export, import, finished articles, intermediate products, tolling relation, raw materials.

За двадцатилетие развития рыночных экономических отношений в России ее внешняя торговля претерпела существенное изменение. Представление об этом дает табл.1.

Цифры табл.1 свидетельствуют о значительных изменениях за рассматриваемые 18 лет, когда экспорт и импорт, рассчитанные в текущих ценах, выросли в 6,7 раза, хотя основания для расчета у них разные. За все годы в стране наблюдался профицит торгового баланса, который особенно был значителен в 2000 г., когда экспорт превысил импорт в 3 раза. За 1995–2000 гг. экспорт вырос на 34,3% , а импорт снизился на 27,4%. Период 2000–2013 гг. характеризуется резким подъемом импорта, который увеличился в 9,3 раза, тогда как экспорт вырос в 5 раз, поэтому опережение экспорта над импортом в 2013 г. уже составило 67,4%, а не 2,1 раза, как это было в 2000 г. За все анализируемые годы внешняя торговля со странами дальнего зарубежья значительно превалировала, не опускаясь ниже 80% по экспорту. По импорту она увеличилась по сравнению с 1995 г. на 22 процентных пункта, т. е. российская внешняя торговле все больше отходит от стран СНГ, а ориентируется на развитые страны дальнего зарубежья.

Таблица 1

Динамики экспорта и импорта России за 1995–2013 гг. [1]

Показатели	Экспорт					Импорт				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
Объем (млрд. долл.)	78.2	105	241.5	397,1	527.3	46.7	33.9	98.7	228.9	315.0
Рост к 1995 г. (%)	100	134.3	308.8	507.8	674.3	100	72.5	211.3	490.1	674.5
Рост к 2000 г. (%)	75.3	100	230	378.2	502.2	138	100	291.2	675.2	929.2

Показатели	Экспорт					Импорт				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
Доля стран дальнего зарубежья (%)	81.4	86.4	86.3	85.0	84.5	70.9	65.7	80.8	86.2	87.7
Превышение экспорта над импортом (млрд. долл.)	31.5	71.1	142.8	168.2	212.3	-	-	-	-	-
То же в процентах	67.5	209.71	144.7	73.5	67.4	-	-	-	-	-

В данной статье мы рассмотрим лишь вопросы экспорта, сырьевая направленность которого подвергается значительной критике, попробуем внести ясность в этот важный аспект и наметить некоторые направления, определяющие его диверсификацию.

Товарная структура экспорта России за 1995–2010 гг. приведена в табл. 2, которая построена по степени убывания доли отдельных групп товаров.

Данные табл. 2 наглядно показывают тенденции, которые сложились в нашем экспорте за 18 лет. Стабильный рост наблюдается лишь по группе минеральных продуктов, которая выросла за это время на 29,0 процентных пункта. Постоянное уменьшение доли наблюдается по группе металлов, древесине и целлюлозно-бумажным изделиям, на 16,3 и 3,5 процентных пункта соответственно. По остальным группам наблюдается уменьшение за 1995–2005 гг., которое продолжилось и до 2013 года. Действительно, если не вдаваться в подробности, то структура экспорта и ее изменение носила явно регрессивный, по большей части сырьевой характер. Именно из этого идет многочисленная критика структуры нашей внешней торговли, страна объявляется сырьевым придатком, сидящим на «нефтяной и газовой игле».

Таблица 2

Изменение товарной структуры экспорта России за 1995–2010 гг. (проценты) [2]

Товарные группы	1995	2000	2005	2010	2013
Минеральные продукты	42.5	53.8	64.8	68.5	71.5
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	26.7	21.7	16.8	12.7	10.4
Продукция химической промышленности, каучук	10.0	7.2	6.0	6.2	5.8
Машины и оборудование, транспортные средства	10.2	8.8	5.6	5.4	5.5
Древесина целлюлозно-бумажные изделия	5.6	4.3	3.4	2.4	2.1
Прочие товары: продовольственные, текстильные, кожевенные и другие	5.0	4.2	3.4	4.8	4.7
Итого	100	100	100	100	100

Сырьевой характер нашего экспорта объясняется не только тем, что мы вывозим много нефти и газа. Главная причина состоит в том, что, к сожалению, наша перерабатывающая промышленность в массовом масштабе не может конкурировать по качеству на равных с европейскими и американскими аналогами. Особенно это касается группы «Машины и оборудование, транспортные средства», экспорт которых в основном идет в страны СНГ. После разрушительных кризисов 1991–1995 гг., 1998 г., 2008–2009 гг. наше машиностроение до сих пор не может достигнуть конкурирующего качества, так как нуждается в огромных инвестиционных вложениях. Такая ситуация может продолжаться в течение достаточно длительного времени, поэтому с ней необходимо считаться при прогнозировании перестройки структуры экспорта на среднесрочный период. Обоснуем одно из направлений развития внешней торговли, которое, на наш взгляд, реально достижимо и позволит диверсифицировать состав нашего экспорта, не тратя огромных капиталовложений. Для этого рассмотрим более подробно статью «Минеральные продукты», разделив ее на две подгруппы: сырьевые товары и готовые изделия (см. табл. 3).

Данные табл. 3, где дано сравнение динамики физического и стоимостного объема продуктов, ставят под сомнение ряд сложившихся стереотипов. Например, экспорт сырой нефти, достигнув пика в 2005 г., начал снижаться, и в 2008 г. страна продала ее на 10 млн. т. меньше, чем в 2005 г. В 2010 г. экспорт еще снизился на 6 млн. т, в 2011 – на 3 млн. т, в 2012 – на 4 млн. т, в 2013 – на 3 млн. т. Эта же тенденция касается природного газа, когда его продажи снизились в 2008 г. на 15 млрд. м³ по сравнению с 2005 г., затем они еще уменьшились на 27 млрд. м³, правда в 2010 г. они выросли на 8 млрд. м³, в 2011 г. выросли на 13 млрд. м³, а в 2012 г. снова снизились на 9 млрд. м³, в 2013 г. – объем вырос на 7 млрд. м³, хотя он не достиг уровня ни 2000 г., ни 2005 г. [3]. Из 11 продуктов, составляющих эту группу, у 7 изделий уровень экспорта в 2010 г. стал ниже, чем в 2005 г. В 2013 г. он уменьшился по сравнению с 2000 г. у фосфатов кальция и у природного газа.

Таблица 3

Динамика натуральных и стоимостных показателей экспорта России по группе «Минеральные продукты» за 2000–2013 гг. [3]

Продукты	Физический выпуск (проценты к 2000 г.)				Стоимостной выпуск (проценты к 2000 г.)			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Сырьевые товары								
Руды и концентраты	100	94.2	115.7	133.6	100	285	612.2	788.4
Каменный уголь	100	181	263	315.2	100	324	789.7	1016.4
Лигнит	100	21	208.7	704.4	100	283	452.1	1837.5
Сырая нефть	100	175	170.3	163.4	100	330	533	686.9
Природный газ	100	107	89.7	101.0	100	188.5	285.9	403.9
Готовые продукты								
Фосфаты кальция	100	78.4	53.7	52.6	100	126.3	191.3	276.3
Асбест	100	177	214	237	100	195	410	173.1
Цемент и прочие	100	149	160.7	144.5	100	149.6	495.4	612.9
Кокс и полукокс	100	184	146	160.4	100	618	640.3	634.1
Нефтепродукты	100	155	212.1	242.4	100	309	640.7	1000.3
Электроэнергия	100	149	126	121.5	100	253	403.9	389

Тезис о распродаже наших сырьевых ресурсов весьма сомнителен, так как статистика это не подтверждает. Во-вторых, фосфаты кальция, асбест, цемент, кокс и полукокс, нефтепродукты, электроэнергия не являются сырьевыми товарами, а представляют собой или промежуточные продукты, или готовые изделия. При этом доля этих товаров во всем объеме минеральных продуктов растет достаточно быстрыми темпами. Если в 2000 г. их доля была 13,3%, то в 2013 г. она уже составила 30,5%, т. е. приближается к одной трети объема группы минеральных продуктов. Показательны в этом отношении динамика роста экспорта сырой нефти и нефтепродуктов. Если первая за анализируемые 13 лет выросла в физическом отношении в 6,9 раза, то объем экспорта нефтепродуктов увеличился в 10 раз.

В-третьих, сравнение динамики экспорта продуктов в натуральном и стоимостном выражении явно свидетельствует о преимущественно быстром росте экспорта в денежном выражении. Если мы сравним цифры в колонке 4 и 8, то за анализируемый период группа сырьевых товаров по стоимости возросла в 6 раз, а готовые продукты – в 8,7 раза.

Из цифр табл. 4, рассчитанных по данным [3], можно сделать важные выводы. По 3 видам минеральных продуктов физические объемы выросли больше, чем в 2 раза: каменный уголь (в 3,15 раза), лигниты (в 7 раз), нефтепродукты (в 2,4 раза); по 6 видам прирост составил за 13 лет от 27 до 63,4%, что меньше 1% в год при увеличении экспорта в 5,2 раза.

Таблица 4

Сравнение динамики роста экспорта в продукции в натуральном и стоимостном выражении за 2000–2013 гг.

Продукты	Рост объема		Рост объема экспорта только за счет цен (разы)
	Физического	Стоимостного (разы)	
Группа сырьевых товаров			
Руды и концентраты	на 33.8.0%	7.9	24.1
Каменный уголь	в 3.15 раза	10.2	3.2
Лигниты	в 7 раз	18.4	2.63
Сырая нефть	на 63.4 %	6.9	10.9
Природный газ	на 1%	4.0	4.0
Группа готовых продуктов			
Фосфаты кальция	- 47.4%	2.8	5.9
Асбест	на 37.2%	4.2	3.1
Цемент и прочие	на 44.5%	6.1	4.2
Кокс и полукокс	на 60.4	6.3	3.9
Нефтепродукты	в 2.4 раза	10.0	4.16
Электроэнергия	на 27%	3.9	3.2

По фосфатам кальция объемы продаж уменьшились более чем на 40%, а объем продаж природного газа вырос лишь на 1%. Цифры таблицы говорят о том, что раздуваемая в прессе и ряде выступлений огромная распродажа минеральных продуктов не происходит. Если объемы экспорта каменного угля выросли за 13 лет в 3,15 раза, а лигнитов в 7 раз (самый большой рост), то это примерно 1,55% в год.

В противоположность этому объемы роста экспорта по стоимости достаточно значительны. Они перекрыли снижение физического объема по фосфатам кальция, по рудам и концентратам, каменному углю, коксу и полукоксу, нефтепродуктам они выросли в 6–10 и более раз, а по лигнитам в 18 раз. По электроэнергии, физический прирост которой составил за 13 лет 27 процентов, экспорт по стоимости вырос в 3,9 раза. Самый низкий прирост показал экспорт по фосфатам кальция, но он перекрыл их физическое снижение и вырос в 2,8 раза. В последней колонке представлены цифры, определяющие влияние на рост экспорта увеличения цен. Лидерами здесь являются руды и концентраты, сырая нефть, фосфаты кальция, значительный рост цен произошел по цементу, коксу и полукоксу, нефтепродуктам, электроэнергии, асбесту. Заметим, что РФ, экспортируя эти материалы, ориентируется на мировые цены, сложившиеся на торгах и биржах, использует в своих интересах благоприятную международную конъюнктуру. Не учитывать это обстоятельство не может ни одно государство.

Огромные резервы роста экспорта и его диверсификации содержатся в группе «Металлы, драгоценные камни и изделия из них», которая по доле занимает второе место после группы «Минеральные продукты». Из этой группы мы проанализируем динамику продукции черной металлургии и важнейшие изделия из черных металлов, не беря во внимание цветные металлы и драгоценные камни, так как они в основном покрывают внутренние потребности, включая военное и космическое производство. Представление о сложившейся ситуации в подгруппе черных металлов и изделий из них дает табл. 5.

Эта группа, как и предыдущая, имеет шансы занять лидирующие позиции в экспорте страны, хотя на объемы ее продаж большое влияние оказал экономический кризис 2008–2009 гг., когда довольно значительно снизились поставки в западную Европу и другие развитые страны. Мы взяли для сравнения послекризисный 2010 г., но и здесь по прокату и трубам не достигнут уровень 2005 г., а по лому черных металлов даже уровень 2000 г.

Таблица 5

Натуральный и стоимостной состав и динамика экспорта России по группе «Черные металлы и изделия из них» за 2000–2013 гг. [3]

Продукты	Физический выпуск (тыс. тонн.)				Стоимостной выпуск (млн. долл.)			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Черные металлы то же в %% к 2000	-	-	-	-	6733	18698	20843	20070
					100	277.7	309.6	298.1
Чугун передельный то же в %% к 2000	3691	5292	4039	4100	309	1395	1489	1603
	100	143.4	109.4	111.1	100	451.5	481.9	518.8
Ферросплавы то же в %% к 2000	408	840	921	910	257	1326	1516	1896
	100	205.8	335.7	223.0	100	516	590	737.7
Отходы и лом черных металлов то же в %% к 2000	7961	13817	5617	4542	589	2446	1591	1370
	100	173.6	70.6	57.1	100	415.3	270.1	232.6
Прокат плоский то же в %% к 2000	11194	11755	9731	8108	2784	7202	6053	5175
	100	105	86.3	72.4	100	258.7	217.4	185.9
Трубы из черных металлов то же в %% к 2000	768	1681	1065	1544	370	1257	1065	1953
	100	218.9	138.7	201.0	100	339.7	287.8	527.8

Рост цен на продукты этой группы является одним из самых высоких, особенно в пятилетие 2000–2005 гг. Стоимость чугуна передельного, отходов лома черных металлов, труб выросла в 3–5 раз, а ферросплавов – в 5,2 раза, на их рост не повлиял экономический кризис. Россия, входя в пятерку лидеров по производству черных металлов и изделий из них, имеет территориальные преимущества перед Индией и Китаем по близости к Европейским странам и вполне может занять лидирующие позиции в экспорте полуфабрикатов и изделий из черных металлов, которые являются промежуточными продуктами для машиностроения. Становясь частью технологического процесса в крупных металлургических и машиностроительных ТНК, она может обеспечить себе стабильный экспорт продукции, а если учесть, что какая-то часть продукции этих ТНК в виде комплектующих изделий импортируется в Россию на сборочные заводы, то это позволит использовать для них отношения толлинга.

Как и в предыдущей группе, здесь огромные различия в росте экспорта в физических единицах и по стоимости. Статистика не приводит данных по экспорту черных металлов в физических единицах вследствие их большого разнообразия. Продажи чугуна передельного выросли в тоннах на 11,1%, а по стоимости – в 5,2 раза, по ферросплавам – в 2,2 и 7,4 раза соответственно; по отходам лома произошло снижение физического объема на 42,9%, а по стоимости – рост в 2,3 раза; по прокату плоскому – снижение на 27,6%, а по стоимости – рост в 2,1 раза; по трубам из черных металлов рост экспорта в физических единицах 2 раза, а по стоимости – увеличение в 45,3 раза. В основном цены на металл и изделия из него определяются на Лондонской бирже металлов, и они растут: особенно большое их увеличение было в период с 2000 по 2005 гг., затем произошло некоторое замедление роста цен в следующем пятилетии. Из пяти товаров, взятых для анализа, четыре первых представляют собой промежуточные продукты, а трубы – это конечные изделия, пользующиеся высоким спросом на мировых рынках, и, вероятнее всего, спрос на них будет расти и дальше, так как идет большое строительство трубопроводного транспорта. В России сейчас работает большое количество сборочных машиностроительных предприятий зарубежных фирм. По закону через пять лет они должны использовать не менее 50% российских

материалов. В этом отношении при соблюдении законодательства данная группа имеет хорошие перспективы для своего роста, особенно при росте качества проката из железа и стали, который является основным компонентом в выпуске автомобилей.

Проведем анализ еще одной группы экспортных товаров, развитие которой имеет, на наш взгляд, хорошие перспективы развития, так как она состоит в основном из промежуточных продуктов. Это «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия». Представление о ней дает табл. 6.

Цифры табл. 6 свидетельствуют о значительных изменениях структуры этой группы. Если за 2000–2005 гг. доля выручки от необработанных лесоматериалов превышала доход от обработанных продуктов, то в 2013 г. экспорт от обработанных лесоматериалов на 211 млн. долл. или в 2,2 раза превысил доход от необработанных, и это опережение все время растет, хотя в натуральном выражении объемы экспорта необработанных лесоматериалов до сих пор еще выше. За весь период темп прироста экспорта, рассчитанный в физических единицах и по стоимости обработанной древесины, намного превышал продажи необработанных лесоматериалов, более того, к 2010 г. мы имеем снижение на 31,1% продаж необработанных материалов и увеличение обработанных, а в 2013 г. их физический объем увеличился на 11,2%, тогда как необработанных снизился на 10%. Взятый правительством курс на замену экспорта дерева на обработанные пиломатериалы полностью себя оправдал, и мы наблюдаем повышение эффективности экспорта по этой группе. Дело в том, что пиломатериалы уже не являются сырьевым продуктом, а относятся к группе промежуточных изделий с более высокой добавленной стоимостью. Они лежат в основе производства мебели и других изделий, являются важнейшим компонентом строительства в виде окон, полов, дверей.

Таблица 6

**Натуральный и стоимостной состав экспорта России по группе
«Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» за 2000–2013 гг. [3]**

Продукты	Физический выпуск				Стоимостной выпуск (млн. долл. США)			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
Лесоматериалы необработанные млн. м ³	30917	47952	21261	19047	1342	2858	1851	1641
то же в % к 2000 г.	100	155.1	68.6	61.6	100	213	137.9	122.3
Лесоматериалы обработанные млн. м ³	4536	9027	9918	11148	730	902	3024	3652
то же в % к 2000 г.	100	199	218.7	245.8	100	123.5	409.2	500.3
Целлюлоза древесная т.т.	1678	1952	1734	1800	569	763	1052	973
то же в % к 2000 г.	100	116.3	103.3	107.3	100	128	176.5	171.0
Бумага газетная т.т.	1168	1356	1415	1082	465	624	682	576
то же в % к 2000 г.	100	116.3	121.1	92.6	100	134.2	146.7	123.9
Фанера клееная (тыс. м ³)	977	1253	1528	1758	222	461	700	996
то же в % к 2000 г.	100	128.2	156.4	179.9	100	207.6	315.3	448.6

Этот вопрос важен еще и потому, что производство мебели, паркета и многих других изделий из дерева в нашей стране значительно отстает по качеству от зарубежных аналогов (итальянских, французских, немецких и др.). В ближайшие 4–5 лет мы вряд ли сможем достичь конкурентного качества. Обработанные лесоматериалы, являясь промежуточными товарами, гораздо выгоднее нашим, например, европейским партнерам, так как удовлетворяют их по качеству и по цене, которая намного ниже европейских лесоматериалов, становящихся все более дефицитными.

Аналогичное положение складывается по целлюлозе – классическом промежуточном товаре. В натуральном выражении ее экспорт за 2000–2005 гг. вырос на 16,3%, в кризис 2008–2009 гг. он значительно снизился, но к 2010 г. снова вырос. В 2013 г. экспорт целлюлозы в натуральном выражении вырос на 7,3%. В стоимостном выражении экспорт ее, несмотря на кризис, постоянно растет. К 2010 г. доход от экспорта целлюлозы увеличился на 76,5% по сравнению с 2000 г., а в 2013 г. увеличение составило 71,2%. Для России характерен высокий темп импорта бумаги, который за 10 лет с 2000 г. вырос в 5 раз. Быстрый переход нашей страны на высокие информационные технологии, широкая информатизация образования и деловой жизни вызвала большую потребность в высококачественной бумаге, которая широко используется в ксерокопировании и печати. В импорте господствуют финские, английские, немецкие производители, которые являются самыми массовыми импортерами нашей целлюлозы. Спрос на этот промежуточный товар будет возрастать и в дальнейшем. На наш взгляд, имеются хорошие перспективы роста экспорта этого товара. Другой товар – фанера клееная. В натуральном выражении ее рост к 2013 г. составил около 80%, по стоимости увеличение составило 4,5 раза. Клееная фанера – один из важнейших компонентов производства мебели. Заметим, что рост обработанных лесоматериалов, целлюлозы фанеры не требует огромных капиталовложений в повышение качества, так как уровень нынешнего его состояния вполне достаточен для производства бумаги и изделий из древесины. Целлюлозу, например, можно производить не только из деловой древесины хвойных пород, а из любого дерева и даже из остатков после его обработки, которые у нас нередко сжигаются. Россия в 2013 г. импортировала 5263 тыс. м³ древесностружечных и 109 814 тыс. м³ древесноволокнистых плит на сумму 757 млн. долл. США [4]. Таким образом, увеличение экспортных возможностей страны по этой группе изделий – реально достижимая задача, особенно если для этого использовать отношения толлинга. Рассмотрим это подробнее.

Само понятие толлинга происходит от английского глагола to toll – удерживать пошлину. Брать мельником часть зерна за его помол. В настоящее время толлинг обозначает стоимость доработки давальческого сырья с целью получения готовой продукции. Он широко распространен в торговых сделках, так как удобен и имеет экономические преимущества в организации производства готовой продукции. Особенно толлинг выгодно применять тогда, когда страна обладает большими ресурсами, но не имеет достаточно мощностей для производства высококачественных изделий. Ситуация характерна для России. По трем группам: «Минеральные продукты», «Металлы и изделия из них», «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» – значительная часть экспорта состоит из промежуточных товаров, идущих в дальнейшую переработку. Такие товары содержат и другие группы: «Продовольственные товары», «Продукты химической промышленности», «Кожевенная продукция», «Текстильные товары». Доля промежуточных товаров в общем объеме экспорта составляла в 2014 г. 38% и имеет тенденцию к росту [5], поэтому отношения толлинга могут служить дополнительным ресурсом роста эффективности экспорта.

Отношения толлинга в России стали использовать с 1990 г. и впервые к нему обратились менеджеры алюминиевой промышленности. Дело в том, что мощности заводов по производству алюминия рассчитаны были на переработку 6 млн. т. глинозема, а Россия после распада СССР могла дать лишь 2,5 млн. т. Тогда отношения внутреннего толлинга спасли нашу алюминиевую промышленность. Иностранные поставщики глинозема стали поставлять его на наши алюминиевые заводы, которые рассчитывались с ними готовым алюминием. Появилась возможность загрузить мощности, выплачивать заработную плату работникам. Все поставки и глинозема и алюминия проводились без НДС и таможенных платежей. И до сих пор 85% алюминия идет за рубеж в счет поставок глинозема [6, с. 16–17].

Мотивы для использования толлинговых операций различны для страны-заказчика и доработчика (толлингера). Для заказчика: а) недостаток или отсутствие производственных мощностей или технологий для производства конечной продукции необходимого конкурентного качества; б) отсутствие или недостаток финансовых

ресурсов для импорта такой же качественной продукции из-за рубежа; в) экономия таможенных и налоговых платежей и на этой основе снижение цен. Для толлингера: а) загрузка мощностей и рабочей силы; б) обеспечение производства материальными оборотными средствами, особенно при нехватке собственных финансовых ресурсов; в) возможность увеличения прибыльности за счет минимизации таможенных и налоговых платежей; г) возможность получить более дешевые материалы в виде промежуточных продуктов за счет более дешевой рабочей силы и сырья. Все перечисленные факторы, выгодные для заказчика, присутствуют в России, так как ее промежуточные изделия значительно дешевле, чем аналогичные, производимые в стране толлингера.

Примером внешнего толлинга может служить нефтяной толлинг. В России при большом объеме добычи нефти ощущается острая нехватка нефтепродуктов. Правительство с 01.01.2011 г. ввело запрет на продажу бензина марки АИ-95 стандарта Евро-2. Но российские НПЗ оказались не готовы производить бензин АИ-95 стандарта Евро-3, так как их мощности были полностью заполнены производством АИ-95 стандарта Евро-2. Начались переговоры с правительством, и двенадцати самым крупным компаниям была дана отсрочка для модернизации производства. Но Лукойл уже готов был производить Евро-3, отдавая нефть на Лисичанский НПЗ (Украина), где производился бензин АИ-95 стандарта Евро-3, с передачей всех нефтепродуктов в Россию. Толлинговую схему давно использует ТНК-ВР с тем же Лисичанским НПЗ, который с 1991 г. находится в их собственности [7. С. 3].

В России отношения толлинга еще не получили своего юридического оформления. В Гражданском кодексе отсутствует специальная статья, посвященная этому виду расчетов в торговле. На практике к регулированию толлинговых операций применяются общие положения о подряде (гл. 37 ГК РФ) [8]. На них основаны позиции Высшего арбитражного суда РФ и международного коммерческого суда при Торгово-промышленной палате РФ. Нормативной основой толлинга является статья 262 Таможенного кодекса Таможенного союза [9], где приводятся положения таможенных процедур переработки на внетамуженной территории Союза. Они касаются льгот, которые получают конечные продукты, доработанные толлингером и ввозимые в Россию. Положения следующие:

1. Сумма подлежащих уплате таможенных пошлин определяется исходя лишь из стоимости операций переработки товаров.

2. Сумма подлежащего уплате налога на добавленную стоимость определяется, исходя из стоимости операций по переработке товаров. Это подтверждено в статье 160 п. 2 Налогового кодекса РФ [10]. При отсутствии документов, подтверждающих стоимость этих операций, она может определяться как разность между таможенной стоимостью продуктов переработки, включая таможенную пошлину, и таможенной стоимостью товаров, вывезенных для переработки.

3. Сумма перевозки при договоре толлинга не включается при расчете пошлины.

Приведем доказательства выгоды использования отношений толлинга на примере изготовления паркета в Италии из специально заготовленных российских лесоматериалов. С ростом коттеджного строительства спрос на высококачественный цветной узорный паркет значительно вырос. В нашей стране массовое производство его практически отсутствует. Есть небольшие мастерские, продукция которых используется при реставрации.

В Италии производство цветного паркета не утеряно и остается высококачественным, поэтому выгоднее сделать паркет в этой стране. (Данные, хотя и условные, но отражают реальную сделку, имевшую место до вступления России в ВТО)

Стоимость производства паркетной заготовки в России – 27 € за м², перевозка ее до Италии 0,9 € за м². Себестоимость доработки паркетной заготовки до паркета 20 € за м². Рентабельность изготовления паркета в Италии – 21 %. Стоимость перевозки готового паркета до Российской таможни – 0,7 € за м². Паркетные заготовки не облагаются российскими экспортными и итальянскими импортными пошлинами.

Готовый паркет облагается российской импортной пошлиной в размере 20%, с него взимается таможенный сбор – 0,3€.

Дадим расчет цен при обычных отношениях и в режиме толлинга. Затраты на производство и доставку: $27 + 0,9 + 20 = 47,9\text{€}$. Цена производства $47,9 \times 1,21 = 57,96\text{€}$, из нее прибыль 10,06€. Цена паркетной доски с учетом доставки до российской таможни – $57,96 + 0,7 = 58,66\text{€}$

↓	↓
Цены при обычном договоре	Цены при договоре толлинга
Цена с учетом таможенной пошлины и сбора: $58,66 \times 1,2 = 70,39 + 0,3 = 70,69\text{€}$	Стоимость доработки: $20 + 10,06 = 30,06\text{€}$
Цена с учетом НДС:	Цена с учетом таможенной пошлины и сбора $27,9 + (30,06 \times 1,2) + 0,3 = 64,2727\text{€}$
$70,69 \times 1,18 = 83,41\text{€}$	Цена с учетом НДС: $64,272 - 27,9 = 36,372$
	$36,372 \times 1,18 = 42,92 + 27,9 = 70.82\text{€}$

Из расчета видно, что экономия составила 12,59€ на каждом квадратном метре паркетной доски или 15,1%, что очень существенно при больших оборотах. Членство нашей страны в ВТО приведет к уменьшению пошлин в 2–3 раза, что даст еще большее снижение цен в условиях использования отношений толлинга.

Приведем еще один пример, исходя из экспорта целлюлозы импорта бумаги. Из нашей целлюлозы делается прекрасная бумага в Финляндии, Германии, Японии и ряде других государств. В 2013 г. экспорт целлюлозы составил 1800 тыс. тонн по цене 540,5 долл. за тонну. Если за счет договора толлинга цена импортируемой бумаги снизится хотя бы на 10%, хозяйство нашей страны и отдельные фирмы получат огромную экономию средств. Подобные же отношения можно использовать при экспорте промежуточных товаров других групп: кокса и полукокса, ферросплавов, чугуна переделного, полуфабрикатов из углеродистой стали, фосфатов кальция, обработанных лесоматериалов и многих других изделий, из которых производятся товары, импортируемые в нашу страну. Это явится реальной экономией и повышением эффективности внешней торговли.

К сожалению, Российский статистический ежегодник не дает данных по импорту бумаги, и поэтому реальную экономию подсчитать достаточно сложно. Внешнеэкономическая статистика основана на таможенном учете экспорта и импорта, но в ней не выделяется, сколько импортируется продукции, произведенной из нашего сырья и промежуточных товаров, хотя при таком большом экспорте промежуточных продуктов использование отношений толлинга – это реальное экспортное преимущество России.

Ссылки / Reference

- [1] Таблица 26.4. Экспорт и импорт Российской Федерации (млн. долл. США) // Российский статистический ежегодник, 2012 : Электронный ресурс. М.: Информационно-издательский центр "СТАТИСТИКА РОССИИ", 2012.
- [2] Таблица 26.8 Товарная структура экспорта Российской Федерации. (в фактически действующих ценах) // Российский статистический ежегодник, 2012 : Электронный ресурс. М.: Информационно-издательский центр "СТАТИСТИКА РОССИИ", 2012.
- [3] Таблица 26.16 Экспорт Российской Федерации основных товаров // Российский статистический ежегодник, 2012 : Электронный ресурс. М.: Информационно-издательский центр "СТАТИСТИКА РОССИИ", 2012.
- [4] Таблица 26.21. Импорт Российской Федерации основных товаров // Российский статистический ежегодник, 2012 : Электронный ресурс. М.: Информационно-издательский центр "СТАТИСТИКА РОССИИ", 2012.
- [5] Таблица 26.16. Экспорт Российской Федерации основных товаров // Российский статистический ежегодник, 2012 : Электронный ресурс. М.: Информационно-издательский центр "СТАТИСТИКА РОССИИ", 2012.

- [6] Курятникова М. Толлинг в Российской алюминиевой промышленности // Имущественные отношения в РФ. 2015. № 12 (51). С. 16–17.
- [7] Россия возвращается к нефтяному толлингу // Журнал РБК. 27.07. 2011. С. 3.
- [8] Гражданский кодекс Российской Федерации, гл. 37.
- [9] Таможенный кодекс Таможенного Союза, гл. 35, статья 262.
- [10] Налоговый кодекс РФ, статья 160, п. 2.