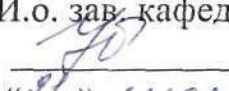


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

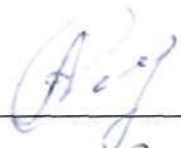
Факультет международных отношений
Кафедра международного бизнеса и туризма
Специальность 38.05.02 – Таможенное дело

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. зав. кафедрой
 В.В. Ульянова
«21» июня 2022 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: Исследование влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности российского производства на примере профнастила

Исполнитель
студент группы 837-узс



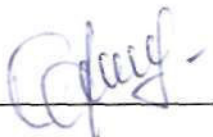
А.М. Оганнисян

Руководитель
доцент, к.ю.н.



Е.Н. Шахов

Нормоконтроль



О.В. Шпак

Рецензент



А.В. Плешивцев

Благовещенск 2022

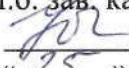
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет международных отношений

Кафедра международного бизнеса и туризма

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав. кафедрой

 В.В. Ульянова

« 25 » 01 2022 г.

ЗАДАНИЕ

К дипломной работе (проекту) студента

Мамисовски Анжее Мейрхановна

1. Тема дипломной работы (проек-

та) Исследование влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности российского производства на примере предприятия

(утверждено приказом от 25.01.2022 № 126-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы(проекта) 10.06.2022 г.

3. Исходные данные к дипломной работе (проекту)

Статистические данные, материалы официальных сайтов ведомства, пресс-релизы, материалы и отрывки литературы.

4. Содержание дипломной работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопро-

сов): 1. Исследование влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности

2. Исследование влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности

3. Исследование влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программ-
ных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) нет

6. Консультанты по дипломной работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разде-
лов) нет

7. Дата выдачи задания 26.01.2022 г.

Руководитель дипломной работы (проекта) Мамисовски Анжее Мейрхановна
(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

доцент, к.ю.н.

Задание принял к исполнению (дата) 27.01.2022 г.



(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 64 с., 9 таблиц, 7 рисунков, 59 источников.

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ИМПОРТ, ЭКСПОРТ,
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ,
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ПРОФНАСТИЛ, ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗ-
ВОДСТВО, ЭКОНОМИКА

Целью бакалаврской работы является анализ влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности российского производства на примере профнастила.

Объектом исследования являются факторы внешнеэкономического развития РФ в условиях ЕАЭС.

Предмет исследования – влияние методов нетарифного регулирования на производство и уровень конкурентоспособности продукта - профнастила.

В первой главе работы раскрыты основные характеристики понятия «международная конкуренция» и установлено влияние различных методов нетарифного регулирования на внутреннюю экономику страны, уровень конкуренции товаров и услуг на мировом рынке.

Во второй главе данной работы произведен анализ мировых объемов реализации профильного листа, оценены все сопутствующие факторы оценки качества российского продукта.

В третьей главе работы даны рекомендации для повышения уровня конкурентоспособности товара – профлист на мировом рынке. Установлено, что для повышения конкурентоспособности необходимо применять не только экономические методы регулирования ввоза и вывоза товаров, но и развивать международный маркетинг.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические подходы к определению международной конкуренции и конкурентоспособности, влияние импортных квот на конкурентоспособность товара	7
1.1 Международная конкурентоспособность	7
1.2 Международные квоты, импортозамещение	11
1.3 Связь квот и внутренней цены на товар	15
2 Анализ влияния импортных квот на конкурентоспособность российского производства на примере профнастила	26
2.1 Структура мирового рынка строительных материалов	26
2.2 Современное состояние российского рынка строительных материалов	33
2.3 Динамика импорта, экспорта, объема потребления на внутреннем рынке профнастила в РФ	35
3 Проблемы и пути повышения уровня конкурентоспособности российского профнастила	42
3.1 Конкурентные преимущества российского профнастила	42
3.2 Формирование внутренней цены на профнастил	47
3.3 Методы повышения конкурентоспособности профнастила российского производства на международном и внутреннем рынке	52
Заключение	58
Библиографический список	62

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность: На современном этапе развития общества и его экономических международных отношений требуется новый объективный взгляд на построение товарно-денежного обмена. Для постоянно меняющегося общества со стремительным развитием технологий следует больше времени уделять исследованию различных форм внешнеэкономической деятельности для определения ключевых проблем и поиска путей их решения.

Внешнеэкономическая политика государства в отношении отдельных видов товаров, как правило, направлена на поддержание и укрепление экономических процессов внутри страны. Основной задачей таможенно-тарифного регулирования является поддержание и укрепление позиций России на мировой арене. Влияние государства как на экономические, так и на политические процессы обусловлено его местом в конкурентной среде с другими государствами. Чем лучше развита экономика внутри страны, тем сильнее влияние государства на мировой арене, выше его конкурентоспособность.

В данной работе рассмотрено влияние нетарифных методов регулирования внешнеэкономической деятельности на процессы внутреннего производства в стране, на ценообразование на примере одного товара, и как это в целом может повлиять на повышение, либо понижение позиций России на мировом рынке, на ее международную конкурентоспособность в целом.

Задача сложная и влияние, на первый взгляд не явное, но процессы взаимосвязаны и могут быть рассмотрены в рамках выпускной квалификационной работы.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ влияния импортных квот на повышение конкурентоспособности российского производства на примере профнастила.

Исходя из цели в отчете по производственной практике поставлены и решены следующие задачи:

- изучение общеэкономических условий, воздействующих на развитие

ЕАЭС, торговые взаимодействия между странами;

- анализ влияния импортных квот на конкурентоспособность российского производства на примере профнастила.

- анализ проблемы и выбор пути повышения уровня конкурентоспособности российского профнастила.

Объектом исследования являются факторы внешнеэкономического развития РФ в условиях ЕАЭС.

Предмет исследования – конкурентоспособность профнастила отечественного производства.

В качестве информационной базы, в процессе исследования были использованы различные статистические данные полученные из официальных источников, материалы из электронных периодических изданий, специальные блоги о новейших тенденциях во внешнеэкономической деятельности в сети интернет, а так же официальные справочно-правовые системы для заимствования актуальной информации о нормах Российского законодательства.

Основными методами исследования в данной работе были анализ теоретической информации по теме исследования, синтез и обобщение, изучение официальных нормативно-правовых электронных документов. Так же были применены математические методы исследования: аналитический, графический и статистический.

Основой для формирования практической и исследовательской части работы стали нормативно-законодательные акты РФ, относящиеся к теме работы и таможенного регулирования, регулирующие ввоз и вывоз различных товаров и услуг, аналитические цифровые данные по ввозу и вывозу товаров в Российскую Федерацию в условиях ЕАЭС.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ВЛИЯНИЕ ИМПОРТНЫХ КВОТ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА

1.1 Международная конкурентоспособность

В настоящее время понятие конкурентоспособности очень часто употребляется при характеристике экономических показателей и спроса на продукцию, товары, либо услуги как отдельного предприятия, так и страны в целом. В большинстве стран повышение конкурентоспособности становится одной из пунктов общей программы экономического развития государства.

На правительственном уровне создаются специальные отделы, в состав которых входит группа аналитиков, занимающаяся оценкой конкурентоспособности, выявление недостатков, разработка путей ее повышения, прогнозирование результатов принятых решений. При этом сама концепция уровня конкурентоспособности не имеет четкого определения. Она не выражена, присутствуют только относительные показатели. По сути, конкурентоспособность одного государства не может быть определена сама по себе, она может быть выражена только на фоне других государственных экономик.

Конкурентоспособность отдельной страны на международном уровне – это уровень спроса на товары и услуги, произведенные в стране на международном рынке. Сектор товаров и услуг, предлагаемых государством на международный рынок определен международным разделением труда, которое, в свою очередь, сформировалось в следствии специфики национальных факторов, наличия уникальных условий в стране (полезные ископаемые, знания, навыки).

Термин «конкурентоспособность» первым предложил М. Портер, который являлся профессором гарвардского университета. М. Портер является основоположником большинства маркетинговых методик. М. Портер рассматривал как конкурентоспособность отдельных предприятия, так и выделял конкурентоспособность государств в целом. В концепции конкурентоспособности ученого, при рассмотрении конкурентоспособности государства, акцент должен

быть сделан на ведущие отрасли страны и самые крупные предприятия, которые производят национальную продукцию, представляющую страну на международном рынке товаров и услуг. В его концепции основными факторами являются инфраструктура, развитие которой должно отвечать современным требованиям, квалификация персонала, которая должна быть высокой и специализированной, достаточность капитала компании, применение новейших технологий и сроки их внедрения (от открытия новой технологии, до его внедрения в деятельность предприятия).

Существует «Всемирный экономический форум» сокращенно «WEF», который составляет рейтинг конкурентоспособных стран и выделяет позиции конкурентоспособности каждой страны в этом рейтинге. Повышение уровня конкурентоспособности зависит от степени современного развития внутригосударственных институтов, инновационных открытий, характера взаимодействия социальной и экономической инфраструктуры внутри государства. Чаще всего этот рейтинг социальноориентирован и определяет не только наличие определенной степени развития в стране, но и доступность этих благ для использования гражданами самого государства как в повседневной жизни, так и при ведении бизнеса – деловой активности предпринимателей.

Оценивается все, образование, его качество и доступность, здравоохранение – технологичность, доступность, общий уровень доходов граждан, степень удовлетворения ключевых потребностей – на сколько удобно, быстро, комфортно граждане могут решить возникающие потребности, каков уровень потребления в стране.

Так же существует международная организация «ОЭСР» (международная организация экономического сотрудничества и развития). Эта организация рассматривает «конкурентоспособность», как способность получения высокого уровня показателей доходов на длительном промежутке времени. Такой оценке подлежат компании, отрасли, региона, нации и страны в целом. Для поддержания высокого уровня конкурентоспособности по показателям данного сообщества в стране должна быть хорошо развита производственная инфраструктура,

инфраструктура услуг с высоким уровнем обслуживания, низкая доля безработного населения или социально не защищенного. Основоположниками такой концепции конкурентоспособности являются американские ученые Д. Доллар, Э. Вульф.

В своих трудах ученый экономист России М.И. Гельвановский, под конкурентоспособностью страны предлагает понимать обладание свойствами, создающими преимущества. В его концепции страна, выступает как участник экономического соревнования.

Менее популярной, но также заслуживающей внимания является концепция конкурентоспособности, которая транслируется экономистами правительств наиболее развитых экономически стран, например, США. В их интерпретации конкурентоспособность – это способность государства производить товары и услуги в рамках свободных и справедливых рыночных условий, которые пользуются высоким спросом в следствии того, что они соответствуют современным требованиям.

Для определения уровня конкурентоспособности используют различные интегральные показатели и коэффициенты.

Индекс глобальной конкурентоспособности – показатель, которые обобщает уровень совокупных факторов, отражающих степень социально-экономического развития. Расчет показателей производится на основании общедоступных статистических публикаций. В процессе определения с сравнения статистических показателей и действительного положения в стране, производятся опросы руководителей крупных компаний, целевых групп населения, показатели записываются и сравниваются.

Ежедневно производятся обширные исследования, результаты которых публикуются в различных международных изданиях.

В 2020 г. произведено анкетирование более 13 тысяч руководителей различных коммерческих организаций в 139 государствах. В процессе анкетирования были охвачены основные факторы, влияющие на формальный деловой (экономический) климат страны. В отчете, полученном в ходе исследования

эмпирических данных произведен обзор ключевых слабых и сильных конкурентных преимуществ стран. Данный отчет дает возможность выделить для страны и ее руководства приоритетные направления формирования политики повышения конкурентоспособности на международном рынке товаров и услуг.

В предлагаемом для общего ознакомления отчете, составляемом ВЭФ фигурируют два индекса. Эти индексы являются основой дифференциации стран по уровню конкурентоспособности. Первый индекс это «Business Competitiveness Index» (сокращенно BCI). Второй индекс, который наиболее часто используется не только данным агентством – это «Индекс глобальной конкурентоспособности», сокращенно – GCI.

Индекс GCI создан Ксавье Сала-и-Мартинем – профессором колумбийского университета в 2004 году.

Ведущие специалисты организации ВЭФ уверяют, что GCI подлежит постоянному совершенствованию, которое достигается за счет постоянного тестирования и консультаций с рядом мировых ведущих экспертов.

В коэффициент GCI входит 12 составляющих, которые детально отражают конкурентоспособность страны. При их расчете четко видна градация стран по уровню социально-экономического развития. Слагаемыми конкурентоспособности являются:

- микроэкономическая стабильность;
- образование;
- инфраструктура;
- уровень социальной защищенности населения;
- доступность медицинских услуг;
- развитость инфраструктуры;
- развитость транспортной отрасли;
- степень внедрения новинок НТП;
- уровень инновационной активности (институты, лаборатории);
- уровень научной активности (количество патентов, открытий в различных областях);

- уровень занятости населения;
- развитость финансового рынка.

Для каждой из 139 стран, в которых проводятся исследования, производятся детальные исследования в рамках социокультурного и национального компонента, с учетом менталитета и исторического развития.

Первой в рейтинге конкурентоспособности часто фигурирует Швейцария, далее Швеция и Сингапур. США в течении четырех лет стабильно занимали четвертую позицию, но в 2020 году опустились на два пункта. По итогам 2021 года Штаты занимают только 10 позицию. Уровень конкурентоспособности Соединенных Штатов по итогам 2022 года снизится еще больше.

В пятерку лидеров вошли Китай и Индия. Эти страны и быстро развивающейся экономикой за счет внедрения новейших технологий могут выйти к 2025 году на первое место. Слабыми местами в развитии этих стран является только уровень медицинского обслуживания и социальной защищенности граждан.

Россия в данном рейтинге занимает только 45 место. Благодаря большим масштабам страны, и удаленности регионов от прогрессивного центра государству трудно внедрить все технологии производственной и социальной деятельности в отдаленные уголки.

Учитывая специфику русского народа, который не любит инноваций и нововведений задача становится сложнее в два раза.

Принимая современный взгляд на развитие экономики можно так же утверждать, что конкурентоспособность может носить субъективный характер. Большое значение имеет репутация страны на внешнем и внутреннем рынке. С развитием международных отношений и вводом различных ограничений спрос на продукцию, товары и услуги формируется искусственно.

Регулированию подлежат потребительское мнение, которое обусловлено рекламой и СМИ в целом, дефицитностью сырья, материалов и комплектующих, трудозатратностью отрасли.

Хорошим примером высокого спроса на дешевый товар, стоимость кото-

рого значительно превышает его фактическую является бриллиант, использование которого в ювелирных изделиях вошло в моду. Сам камень не имеет той стоимости, которую применяет при реализации, а дефицит данного товара, который постоянно поддерживается в балансе со спросом, т.е. товара чуть меньше, чем спрос на него – поддерживается искусственно. Монополии на рынке алмазов выкуплены целыми странами, причем сам камень завозится туда из других стран.

Еще одним примером неоправданно высокого спроса является продукция компании Макдональдс. Прекрасная логистика и алгоритм обслуживания привели к тому, что товар среднего качества имеет высокую конкурентоспособность в мировых масштабах.

Таким образом, следует сделать заключение. Что на мировом рынке товаров и услуг действуют немного иные силы, которые выводят товары на высокий уровень конкурентоспособности. Монопольные процессы часто нарушают естественные экономические потоки, а реализация товара на внешнем рынке носит не столько соревновательный, сколько стратегический и политический характер.

1.2 Международные квоты, импортозамещение

Разделение труда присутствует и на международном уровне, оно приводит к развитию торговых отношений между странами. Когда торговые отношения становятся неизбежными, создается необходимость создания международного рынка, а его создание приводит к необходимости его регулирования. На правительственном уровне разрабатывается свод правил, которые закрепляются в законодательстве страны. Эти правила должны учитывать интересы государства и при этом способствовать развитию торговых отношений.

Товары, которые приходят из других стран влияют не только на уровень жизни потребителей, делая ее комфортнее, но и на развитие экономики в целом. Спрос на зарубежные товары стимулирует отечественных производителей на создание подобных товаров, тем самым развивая НТП и уровень производства, технологичности, растет валовый продукт. Эти тенденции влияют на все отрас-

ли экономики.

Слишком сильная зависимость от импортных товаров может привести к стагнации внутреннего рынка, но и такие случаи неизбежны при возникновении естественной монополии на ряд товаров, пользующихся спросом. Естественная монополия существует на такие товары, как бананы, кофе, природный газ и т.д. Список можно продолжить. Он насчитывает более сотни позиций, без которых невозможно представить жизнь в современном обществе комфортной, но выпуск данного вида товара ограничен различными экономическими, политическими и природными факторами.

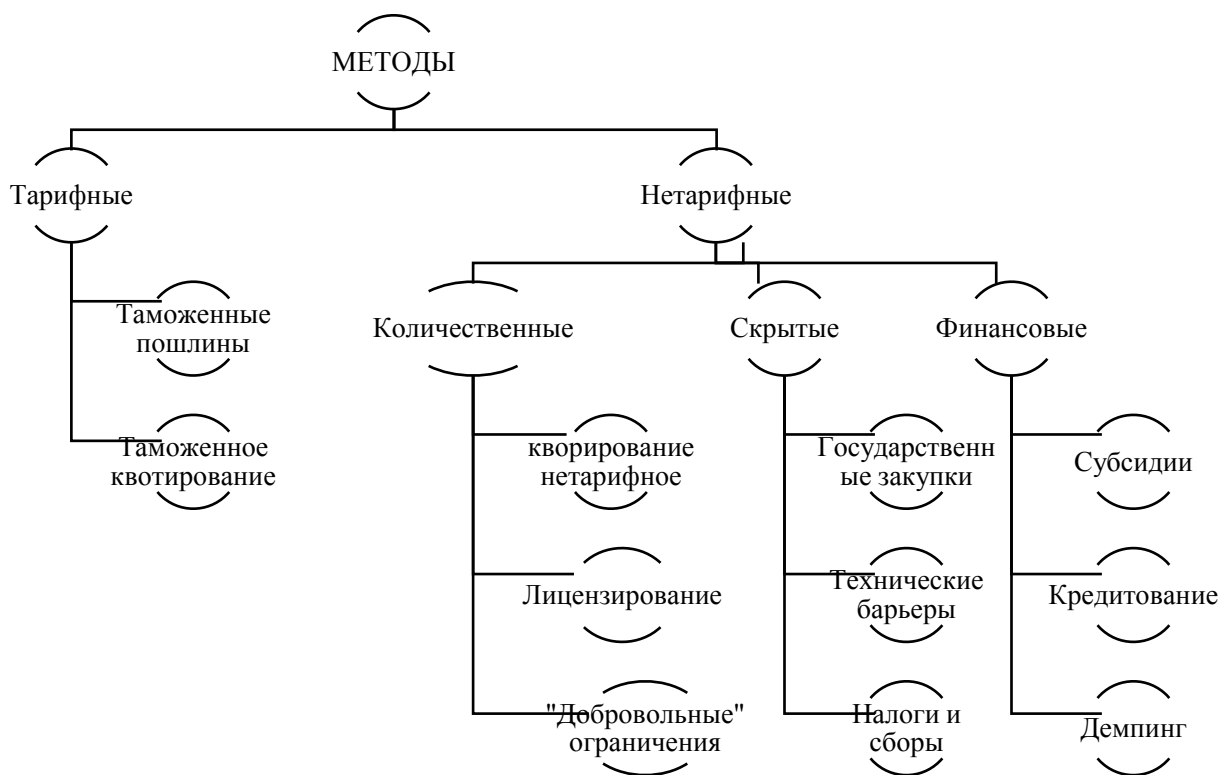


Рисунок 1 – Методы тарифного и нетарифного регулирования рынка товаров

Для стимулирования внешнеэкономической торговли, либо для сдерживания каких-то процессов внутри страны существует таможенное регулирование. Как уже было сказано выше, оно разрабатывается на государственном

уровне. Сложность регулирования внутренних потребностей состоит в том, что их необходимо согласовывать с правилами, существующими в других государствах. Для упрощения процесса разработки внешнеторговых тарифов и платежей Россия вошла в объединение ЕАЭС (Евразийский экономический союз), который руководствуется сводом общих правил – Таможенным кодексом ЕАЭС.

Существуют следующие виды режимов таможенного регулирования:

1) Выпуск для внутреннего потребления, или импорт – таможенная процедура, при которой товары, поступившие на территорию РФ, ввезенные из-за рубежа, потребляются внутри страны.

2) Экспорт – таможенная процедура, при которой, произведенные на территории РФ товары, вывозятся за границы государства, без обязательства об обратном ввозе и потребляются на территории другого государства.

3) Международный таможенный транзит (МТТ) – одна из таможенных процедур, в ходе которой товары, пересекающие границу Российской Федерации, находятся под таможенным контролем, на период всего прибывания в РФ и должны проследовать далее, в другую страну. Товар не потребляется внутри страны. На регулирование процессов транзита товаров и услуг действуют не только соглашения в рамках РФ, но и нормы международного права.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности – представляет собой классификатор товаров, который применяется таможенными органами, а так же участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД), которые производят таможенные операции. Товарная номенклатура должна быть согласована со всеми странами-участниками ВЭД, на всей территории таможенного союза. Она формируется и утверждается Комиссией ЕАЭС.

Процесс регулирования внешнеторговых отношений производится тарифными – денежными методами и нетарифными – ограничения, либо упрощение таможенных процедур¹.

¹Пашенко, А.В. Международно-правовая база таможенно-тарифного регулирования в Едином экономическом пространстве ЕвразЭС. 2017. С. 42.

Одним из таких методов регулирования выступают импортные и экспортные квоты. Квоты относятся к методам нетарифного регулирования, действует как количественное ограничение для ввоза или вывоза определенного вида товара или сырья.

Данный метод наиболее эффективный инструмент в регулировании различных хозяйственных процессов внутри государства, он может как положительно влиять на экономические процессы, так и отрицательно, если политика квотирования не продумана. Часто методы квотирования используются в политических, а не экономических целях, тогда они могут принести значительных урон экономике страны, которая их вводит. Наглядным примером не продуманных методов нетарифного регулирования в данный момент являются санкции, примененные США в отношении РФ.

Существуют импортные и экспортные квоты. Импортные квоты устанавливают ограничение на ввоз различных товаров, а экспортные на вывоз, соответственно.

Термин «эмбарго» предполагает полный запрет ввоза и вывоза определенного вида товара, когда квота на ввоз и вывоз нулевая. В условиях ЕАЭС квотирование является основным методом таможенного регулирования. Экспортное квотирование применяется только в отношении третьих стран, не входящих в ЕАЭС.

Ведущими специалистами в области таможенного регулирования выделяется два основных подхода к формированию процессов импортозамещения:

- 1) импортозамещение как рост производства внутри страны
- 2) импортозамещение как ограничение импорта.

Таким образом, для формирования понятия импортозамещения можно сделать следующее комплексное определение. Импортозамещение выступает как процесс качественных преобразований экономики страны, который направлен на развитие производства товаров, аналогичных зарубежным, поставляемым на территорию страны в виде импортной продукции и пользующихся определенным спросом. Импортозамещение направлено на развитие экономи-

ческих процессов внутри страны и снижения уровня импорт зависимости от внешних поставщиков – стран экспортеров как в экономическом, так и в политическом аспекте.

Программа импортозамещения на территории любого государства создается на правительственном уровне. В список товаров, производство которых на внутреннем рынке следует развивать в силу наличия ресурсов для их производства, рабочего и интеллектуального, сырьевого, приводит к тому, что аналоговый отечественный продукт может внести значительный вклад в экономику страны.

Так же в программу импортозамещения попадают товары и комплектующие, зависимость от производства которых приводит к зависимости внутренней экономики. Как показали последние события, в условиях изолированного положения и большого количества ограничений на торговлю с другими странами, не должно парализовать производство внутри государства. Всегда должны быть внутренние ресурсы для производства ключевых позиций.

В России большинство товаров производится на высоком уровне качества, т.к. материалы и технологии в стране присутствуют, но часто страдает внешний вид, упаковка, форма подачи. К примеру, в России хорошо развит рынок отечественной тяжелой техники, которая превосходит своей стойкостью в выносливость любые мировые аналоги, но при этом рынок легкового машиностроения сильно отстает и здесь особое влияние оказывает не мощность двигателя и надежность машины, а ее дизайн, удобство для водителя, качество послепродажного обслуживания.

Решение о развитии основных отраслевых рынков внутри государства происходит на правительственном уровне и поддержка талантливых производителей, производственный потенциал которых превосходит международные аналоги становится основной задачей в свете общего экономического развития государства.

На данный момент Россия, с ее уникальными возможностями и резервами может стать одной из стран мира, которая полностью покрывает внутреннее

потребление. Основным пробелом в экономическом развитии становится сфера услуг, которая основана на высоком уровне обслуживания, готовности удовлетворять любые запросы потребителей за высокую стоимость. Отечественный менталитет, сложившийся со времен Советского Союза до сих пор диктует свои критерии обслуживания потребителей и часто это приводит к снижению спроса не только на услуги, но и на сами товары.

Таким образом, можно заключить, что импорт товаров и услуг является хорошим стимулом для развития экономики любой страны, создает здоровую конкуренцию, является естественным препятствием монополистическим процессам.

С другой стороны, превосходство импорта в экономике, приводит к зависимости, следовательно, в стране должны быть развиты процессы импортозамещения, которые планируются на правительственном уровне.

Поддержка отечественного производителя должна быть не только материальной. Большое значение имеет позиционирование товара на внешнем рынке. Если качество товара, произведенного внутри страны, превосходит качество мировых аналогов, но спрос на него низкий, то следует обратить внимание на сопутствующее по покупке обслуживание и политику продвижения.

1.3 Связь квот и внутренней цены на товар

Цена товара, или его реализационная стоимость, является одним из важнейших составляющих управления механизмом международного рынка. В ней заложены основы, отражающие сущность развития конъюнктуры рынков товаров и услуг, его экономических законов.

Стоимость товара на международном рынке является показателем спроса на товары конкретного предприятия, предполагает размеры его доходов, конечной прибыли, т.е. его финансового состояния. Лучшие специалисты экономических наук, которые имеют высшую квалификацию, обязаны владеть всей информационной базой по ключевым позициям изменения стоимости различных товаров и услуг, как на товарном рынке, так и на рынке финансов. Такие данные помогают строить прогнозы повышения и понижения цен, и повышают

возможность получения прибыли от товарных или финансовых операций.

Наиболее важным количественным ограничением международной торговли является квота, которая представляет собой абсолютный предел физического количества или стоимости товаров и услуг, которыми можно торговать в течение определенного периода времени.

Существует также тип квоты, известный как тарифная квота. Например, Мексика может установить адвалорный тариф в размере 20 % на первые 10 тысяч импортируемых автомобилей, а затем 25 % на следующие 5 тысяч и так далее.

Анализ в сценарии свободного рынка показывает, что первичные эффекты квот будут очень похожи на тарифы. Они:

- повышают преобладающую цену внутреннего товара;
- уменьшают количество импорта;
- уменьшают количество спроса;
- увеличивают внутреннее количество поставок;
- перераспределяют реальный доход от потребителей к производителям;
- дают доход, который может поступать или не поступать правительству и/или делиться между отечественными импортерами и иностранными экспортерами.

При тарифах всегда сохраняется связь между внешними и внутренними ценами и объемом производства. В соответствии с квотами, как только они заполняются, эта связь разрывается.

Такие соображения, как условия торговли и сговор между экспортерами, определяют политику. Квоты, как правило, снижают конкуренцию импортеров и способствуют развитию импортных монополий. В период инфляционного давления установление ограничений, таких как квоты или тарифы, устранение импортной конкуренции обычно рассматривается как инфляция, однако во время рецессии это помогает контролировать понижательное давление на экономику за счет сокращения расходов на импорт.

Для сдерживания внутренних цен и экспорта определенного вида товара

существует специфический экспортный налог, который приводит к сокращению объемов экспорта данного вида товара за счет увеличения издержек по экспортным операциям. При применении такого вида внешнеторгового регулирования цена на данный вид товара внутри государства снижается, при этом растет выгода потребителей на внутреннем рынке и снижается выгода производителя.

Для снижения импорта применяются различные методики, которые влияют на цены, объем производства в определенной отрасли. При этом и выпуск товара фирм производящих товары-заменители тоже снижается. Причиной такого снижения становится снижение потока инвестирования в производство, которое не находит спроса на международном рынке в силу неадекватной стоимости. Это приводит к дисбалансу прибыли, которая влияет на качество и количество задействованных в производстве трудовых ресурсов и в конечном счете на уровень жизни населения.

Таким образом, при введении ограничений на объем импорта определенного вида товара, методом квотирования, государство снижает доступность товара на мировом и внутреннем рынке. Это приводит к повышению стоимости товара на внутреннем рынке и стимулирует внутреннее производство данного вида товара, стимулируя процессы импортозамещения.

На основании зарубежного опыта, аналитика делают ряд заключений, о том, что при стимулировании экспорта, востребованные товарные позиции осваиваются быстрее, чем при применении политики импортозамещения. Конечно, новые товары сначала начинают производиться и потребляться внутри страны, и лишь потом излишек поступает на мировой рынок. При этом товар проходит своеобразное тестирование на внутреннем рынке потребления, дорабатывается и на внешний рынок поставляется уже готовый конкурентоспособный продукт.

Отличие стратегии стимулирования экспорта и программ импортозамещения только в инструментах, которые применяются при реализации стратегии. Сама внешнеторговая стратегия тоже является всего лишь техническим

понятием, которое применяется с одной целью – повышение конкурентоспособности страны на внешнем (мировом) рынке товаров и услуг, увеличение доли экспорта во внешнеторговом обороте и тем самым повышение экономического влияния на мировой арене как экономического, так и политического.

Политика стимулирования экспорта является довольно агрессивной внешнеэкономической политикой, тогда как, политика импортозамещения является достаточно нейтральной по отношению к внешней торговле.

Если охарактеризовать политику импортозамещения, то это модель, при которой создаются искусственные стимулы для создания материальной базы для отраслевого развития внутреннего производства. Стимулирование импортозамещения приводит к повышению конкурентоспособности предприятий, наладивших выпуск товаров-аналогов на внутреннем рынке. Наличие большого количества крупных конкурентоспособных предприятий на внутреннем рынке приводит к развитию здоровой конкуренции внутри страны, региона и отрасли. Здоровая конкуренция стимулирует повышение качества выпускаемых товаров или оказываемых услуг и приводит к выпуску конкурентоспособного товара, который можно представить на внешний рынок.

Эта политика отличается длительным сроком реализации, тогда, как политика стимулирования экспорта достаточно быстро приводит к освоению различного вида продукции, т.к. задачи по уровню качества и производственного объема продукта определены уже на этапе планирования.

Политика стимулирования экспорта также разрабатывается на федеральном уровне и выставляется в виде отраслевого государственного заказа. При этом выпуск определённого вида товара, который планируется предложить на мировой рынок поддерживается в виде беспроцентных субсидий от государства, не облагается налогами и таможенными сборами. Так происходит до тех пор, пока товар не закрепится на внешнем рынке и не станет приносить существенную прибыль предприятию, после этого, как правило, все льготы на выпуск данного вида товара государство снимает и начинает реализовывать программу стимулирования экспорта в отношении другого вида товара.

Нейтральность политики внешней торговли выражается в том, для предприятий, являющихся участником ВЭД, прибыль от реализации единицы продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке одинакова.

Заметим, что чаще всего, не смотря на высокие требования внешнего рынка, реализовывать товары на внутреннем рынке выгоднее. Т.к. стоимость товара для внешнего рынка должна быть ниже, чем при реализации на внутреннем. Это обуславливается тем, что при формировании внешнеторговых цен, завышение цены товара за счет расходов на таможенное оформление и транспортировку может привести к снижению спроса.

Стимулирование экспорта может быть эффективно вдвойне, при создании свободного внешнеэкономического режима по данному виду товара, который беспрепятственно и с минимальными издержками попадает в страну потребления.

Нейтральность внешнеторговой политики государства так же выражается в выплате субсидий на внешнеторговые расходы. Чаще всего импортируемые товары облагаются налоговыми сборами в размере 20 % от общего объема партии импортируемого товара. При этом, при формировании подтвержденных экспортных расходов в отчете компании, государство выплачивает компенсацию, на сумму произведенных налоговых выплат за этот товар. Такая политика является нейтральной.

При реализации политики стимулирования экспорта, основной задачей является индустриализация экономики страны. Для этого используются такие инструменты стимулирования экспортного потенциала, как субсидирование. Массовое субсидирование приводит к повышению обменного курса валюты страны из-за роста объема экспортных операций и снижению цены экспортных товаров, в результате чего повышается спрос на них, и кривая международной цены постепенно растет вместе с ростом спроса. При этом естественным сдерживающим фактором спроса на товар является как раз рост стоимости внутренней валюты, т.к. при этом товар будет обходиться покупателям дороже на сумму роста валюты.

В связи с естественным снижением спроса на товары, произошедшим из-за роста валютного курса, происходит естественное снижение производства данного вида товара на экспорт и снижение внешнеторговой стоимости, что приводит к увеличению объема спроса и экспорта, соответственно.

При таком положении дел следует стимулировать импорт товаров, т.к. для потребителей внутри страны, данный вид товара будет дешевле произведенного в стране. Такую ситуацию можно наглядно увидеть на территории дальнего востока, когда торговый обмен с КНР прошел все стадии развития.

Сначала стимулирование импорта привело к созданию товаров-заменителей, затем повышению цены на импортные товары в следствии роста курса валюты КНР. В связи с тем, что товары КНР стали дороже отечественных аналогов, импорт сильно сократился, и увеличился объем экспорта. Граждане КНР стали закупать аналоговые товары на территории России и вывозить за рубеж для дальнейшего потребления.

Большинство политических деятелей и специалистов в международной экономике придерживаются мнения, что искусственное стимулирование торговых процессов на внешнем рынке приводит к искажению здоровых тенденций, поэтому лучшей политикой стимулирования как экспорта, так и импорта, процессов экономического развития в стране и т.д. является свободная торговая зона и отсутствие ограничений, низкие таможенные пошлины и упрощенные таможенные процедуры.

На практике, применение абсолютно свободных режимов при проведении политик стимулирования экспорта или импорта, политики импортозамещения – не существует. Нет ни одного государства, которое бы создало зону свободной торговли для все стран на мировом рынке.

В большинстве стран реализуются различные политики импорта-экспорта на мировом рынке, та как международная торговля является не только экономическим, но и политическим рычагом воздействия. Даже развитые страны реализуют активную политику индустриализации внутри страны для формирования максимального экспортного потока.

Вливание зарубежных инвестиций в экономику государства, которое происходит при высокой прибыльности от экспортных товаров, подстегивает правительство к увеличению налогов и сборов, которые пополняют бюджет государства и расходуются на повышение уровня жизни жителей внутри государства, поддержку малоимущих граждан и дальнейшее стимулирование экономики.

Но при введении налогов и сборов снижается поток инвестиций, соответственно, падает цена на производимые товары, а страны-конкуренты налаживают выпуск товаров-заменителей. В связи с этим естественным процессом происходит снижение бюджетных поступлений и снижается уровень жизни населения.

Для распознавания происходящих тенденций необходимо постоянно дифференцировать стимулирующие процессы и менять внешнеторговую политику. Если один товар находится на пике продаж, то стимулирование его производства прекращается и начинается стимулирование других видов товаров, которые предполагают рост цен в бедующих периодах.

Если рассматривать опыт зарубежных стран, то в итоге, всегда политика стимулирования экспорта приносит больше доходов стране, в сравнении с политикой стимулирования импорта или политикой импортозамещения, хотя и является более агрессивной для рынка. По данным Всемирного банка, на период 1965 – 1990 годов внутренний валовый доход стран, которые реализовывали политику стимулирования экспорта, показывал прирост на 7,6 %, с ВВП стран, реализующих политику импортозамещения, вырос только на 3 %.

Таким образом, можно отметить ряд факторов, которые указывают на преимущество политики стимулирования экспорта по отношению к ряду товаров:

- 1) стимулирование экспорта более опосредованно влияет на процессы международной торговли. Все методы относятся к агрессивным, но они косвенные и напрямую не вмешиваются в процесс денежного обмена на мировом рынке. При этом политика импортозамещения имеет прямые рычаги воздей-

ствуя, она предусматривает использование различных квот, ограничений, валютных операций и регулирование прямого денежного потока. Такое вмешательство в естественные процессы дает негативный отклик на длительном промежутке времени;

Применяя прямые государственные рычаги воздействия, искажается естественная ценовая политика. Эти воздействия могут привести к полной стагнации рынка, что принесет ущерб, а не пользу для внутренней экономики.

2) при стимулировании экспорта фирмы-изготовители импортных товаров сталкиваются с жесткой конкуренцией на мировом рынке, которая приводит к снижению цены для потребителей на внутреннем рынке и улучшению качества товара, и как результат – дальнейшему развитию экономики;

3) политика стимулирования экспорта приводит к росту научных разработок, которые улучшают качество товара. Товар, проходящий тестирование на внутреннем рынке улучшает свои свойства за счет более быстрого обратного отклика от потребителя, таким образом в стране развивается процесс научного подхода к выпуску товара и уровень НИОКР, что приводит к повышению конкурентоспособности страны в целом на международной арене.

Таким образом, из анализа теоретических источников и научной литературы в данной главе можно сделать вывод, что влияние вводимых государством международных квот на экспорт и импорт товаров негативно влияет на сложившиеся внутри страны цены, увеличивая их для внутреннего потребителя, нарушает процессы международного ценообразования и снижает общую конкурентоспособность государства на международной арене.

При реализации внешнеторговой политики государство должно, прежде всего ориентироваться на внутренние процессы стимулирования экспорта, предлагая для отечественных производителей поддержку для разработки и выпуска товаров на международный рынок.

Однако, не стоит недооценивать квотирование, как инструмент воздействия на поток ресурсов, которые находятся в дефиците на внутреннем рынке, и отрицать необходимость регулирования данного потока.

При реализации внешнеторговой политики применение различных инструментов влияния на международные торговые отношения должно быть взвешенным и хорошо продуманным. Резкие запреты могут привести к урону для внутренней экономики и стагнации рынка.

2 АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИМПОРТНЫХ КВОТ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРОФНАСТИЛА

2.1 Структура мирового рынка строительных материалов

На период исследования товарооборота России 2018 – 2020 гг. его объем составил более 1924,9 млрд. долл. США. Основными видами товаров, которые Россия поставляет на международный рынок является сырье и материалы, они используются большинством западных предприятий в процессе производства других видов товаров и оборудования (рисунок 2)².

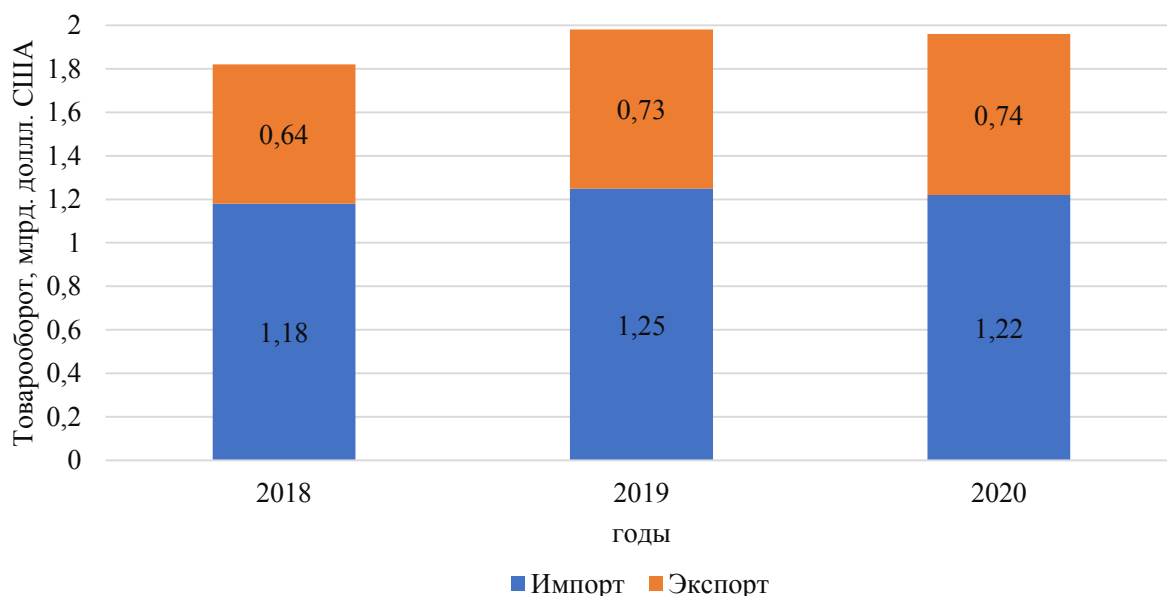


Рисунок 2 – Товарооборот России за период 2018 – 2020 гг.

Наибольший поток в экспорте наблюдается по строке «Минеральные продукты». Она занимает более 33 % от общего объема экспорта. Далее на внешнем рынке наблюдается повышенный спрос на машины и оборудование отечественного производства, эта позиция составляет 14 % от внешнеторгового

² Внешняя торговля России. Обзор экспорта и импорта Российской Федерации // TADVISER [электронный ресурс] URL: https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения 15.03.2022).

оборота.

Если рассматривать торговый оборот в разрезе различных стран, то наибольшую часть товарного обмена Россия производит с КНР и Германией – 17 и 8 % соответственно.

Обзором и аналитикой рынка строительных материалов, в число которых входит профнастил занимается ряд рейтинговых зарубежных и международных агентств. Это GlobalData, Global Construction, PWC (Oxford Economics) и The Business Research Company. Данные, которые публикуются в аналитических записках по итогам анализа часто схожи по строкам анализа и показателям. Итоговые показатели и выводы часто совпадают.

В строительной отрасли по итогам 2020 года наблюдалась значительная стагнация. На это повлияло широкое распространение вируса COVID-19 и все государственные запретительные меры, которые были направлены на его распространение. В целом объем производства строительных материалов к 2021 году сократился на 11000 млрд. долл. США. Этот показатель ниже чем когда либо за историю развития данной отрасли.

Остановка строительных работ привела и к остановке транспортных перевозок, удорожанию цены на товар на внутреннем рынке из-за отсутствия импортных материалов и конкуренции со стороны импортных производителей, что, в свою очередь еще больше ударило по отрасли строительства.

Цены на жилье поползли вверх, а население, у которого снизились доходы снижало скупило все более дешёвое жилье, а потом перестало вкладывать средства в него. Из-за резкого снижения спроса на строительном рынке произошёл спад банковского сектора, который специализировался на ипотечном кредитовании. Таким образом, снижение импортных поступлений более негативно повлияло на экономику страны в целом.

Государство применило ряд мер для стимулирования строительной отрасли и банковского сектора, сделало доступнее банковские кредиты и стимулировало внутреннее производство материалов, таким образом сбалансировав внутренние цены и отрегулировав спрос. После отмены ограничений на

международном рынке и восстановления товарного обмена в конце 2020 года произошел рост оборота на строительном рынке на 11 491,4 млрд. долл. США. Тем роста строительного рынка составил в 2021 году 9 %. По данным отчета GlobalData, к 2025 году ожидается рост рынка еще на 7 %³.

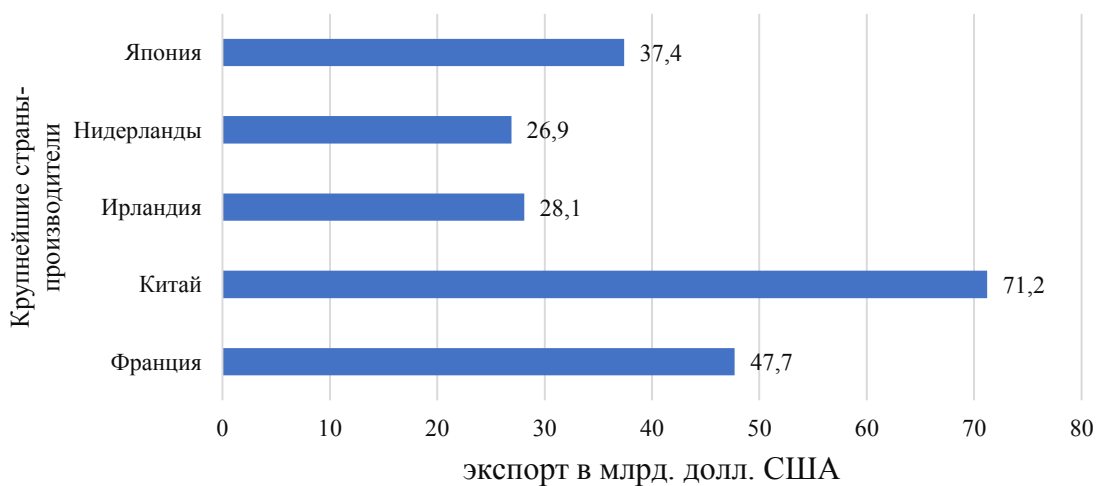


Рисунок 3 – Ведущие производители строительных материалов в мире

В 2020 году были опубликована статистика по крупнейшим производителям строительных материалов в мире, основанная на объемах их продаж. Сектор строительных материалов в 2019 году восстановился после рецессии 2009 года и рос вместе со строительной отраслью.

Так, французская компания «Сен-Гобен» заняла первое место среди крупнейших мировых производителей строительных материалов в 2019 году с объемом продаж 47,7 млрд долл. США, что на 20 процентов выше, чем у китайской China National Building. Эта компания изначально была производителем зеркал, но потом перешла на производство строительных и других высококачественных материалов. «Сен-Гобен» представлена также и в Украине тремя ос-

³ Внешняя торговля России. Обзор экспорта и импорта Российской Федерации // TADVISER [электронный ресурс] URL: https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения 15.03.2022).

новными направлениями деятельности: строительные материалы (такие, как Isover, Weber, Ecophon, Rigips), Стекло (Saint-Gobain), инновационные абразивные материалы (Norton)⁴.

Производители строительных материалов производят материалы широкого спектра, которые используются для строительства. Строительные материалы можно разделить на природные материалы, такие как древесина, и искусственные, такие как цемент и стекло. Новые строительные стандарты и возникающие проблемы, такие как стихийные бедствия и другие опасности, вынуждают производителей повышать прочность, долговечность и надежность своих строительных материалов.

На фоне неблагоприятных тенденций мировой отрасли строительства можно заметить, что специализация сдвинулась в сторону возведения объектов телекоммуникаций. Если ранее были популярны торговые центры и объекты социального пользования, коммерческой направленности, то в данный момент акцент сделан на индивидуальное строительство, что приводит к повышению спроса на металлопрокат, металлочерепицу, профлист.

Большая часть строительных компаний предпочитает переходить на международный уровень, это позволяет использовать материалы и технологии различных стран без ограничений, при этом так же квалификация персонала подлежит тщательному отбору. Руководители и проектировщики имеют высокий уровень образования, и их государственная принадлежность не имеет значения, тогда как рабочие технических специальностей определяются по цене этой рабочей силы.

Устойчивый рост масштабов жилого строительства начался еще в 2016 году, и кривая спроса снизилась только в 2020 году. Далее с увеличением численности населения, растет и спрос на жилое строительство, а вместе с тем и строительство коммерческих объектов. В настоящее время объемы зарубежной выручки крупнейших международных строительных компаний в сфере энерге-

⁴ Обзор развития мирового строительного рынка // Информационно-аналитическая система поддержки рынка строительных услуг [электронный ресурс] URL: https://budexport.by/world_market.php (дата обращения 23.02.2022).

тического строительства снизились почти вдвое за период с 2013 по 2019 гг. - с 130 до 70 млрд долл. США.

Таблица 1 – Динамика изменения суммарной выручки международных строительных компаний в разрезе ключевых подотраслей строительства⁵

Подотрасль строительства	Значение показателя, млн. долл. США			Абсолютное изменение, млн. долл. США	Темп роста, %
	2018 г.	2019 г.	2020 г.		
Коммунальное строительство	8523,00	7949,00	6871,00	-1652,00	80,62
Жилищное и гражданское строительство	114,56	123,46	100,18	-14,38	87,45
Строительство производственное	16,09	10,82	13,07	-3,03	81,19
Индустриальное строительство	21,69	16,05	16,81	-4,88	77,51
Прочие виды строительства	25,02	26,45	28,02	3,00	112,01

Важным драйвером мирового строительного рынка будет то, что ежегодно в период с 2020 по 2030 год во всем мире потребуется около 43 миллионов новых домов, из которых 11 миллионов - в Индии, 7 миллионов - в Китае, 2 миллиона - в Нигерии и 1,5 миллиона - в США. Ожидается, что Бразилии, Пакистану и Индонезии будет требоваться более миллиона новых домов каждый год.

Профнастил – это лист стали (холодный прокат) с нанесенным защитным слоем. В качестве покрытия могут быть использованы полимеры, цинк или алюминий, или сплавы цинка и алюминия. Свой профиль, первоначально плоские листы, получают благодаря формовочным валам промышленного станка. Такая ребристость делает листы более жесткими и прочными. Профиль может быть двух видов: в форме трапеции или волны.

Современный профилированный лист покрывается полимером, в большинстве случаев используется полиэстер (полиэфирное вещество). Такое по-

⁵ Обзор развития мирового строительного рынка // Информационно-аналитическая система поддержки рынка строительных услуг [электронный ресурс] URL: https://budexport.by/world_market.php (дата обращения 23.02.2022).

крытие обеспечивает более высокую прочность и осуществляет декоративную функцию (гарантия на 10 лет).

Профнастил коды ТН ВЭД (2020):

7210410000, Недрагоценные металлы и изделия из них (Группы 72-83), 72 Черные металлы, Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, плакированный, с гальваническим или другим покрытием оцинкованный иным способом, огофрированный.

Базовая ставка – 5 %, акцизом не облагается.

В последнем квартале 2019 года резкое падение цен на металлопрокат на фоне все еще высоких цен на сырье привело к снижению рентабельности и сокращению мирового производства (рисунок 4)⁶.

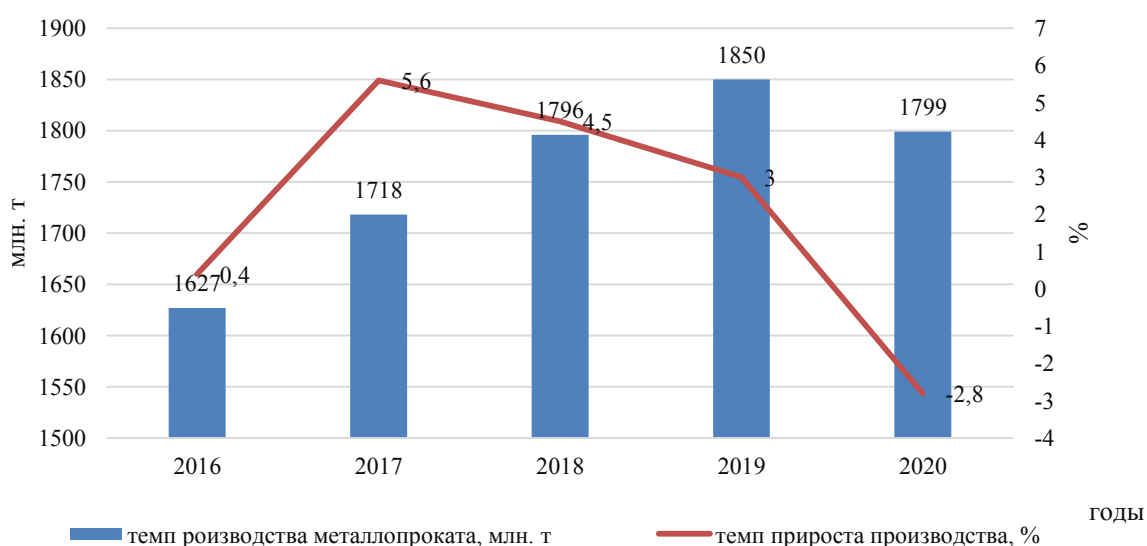


Рисунок 4 – Мировое производство стали

Суммарно по итогам 2019 года темп роста производства металлопроката снизился до 3,0 % по сравнению с ростом на 4,5 % в 2018 году и на 5,6 % в 2017 году.

Объем производства стали в первом квартале 2020 года снизился на 1,2 %

⁶ Составлено автором

в годовом исчислении. В Китае объем производства стали вырос на 1,2 % в годовом исчислении, в то время как в остальных странах мира он снизился на 4,1%.

Спрос на металлопрокат в 2018 и 2019 годах вырос на 4,0 % и 3,9 % соответственно. При этом в 2019 году спрос вырос только в Китае, в то время как в остальных странах на фоне замедления темпов экономического роста спрос остался примерно на уровне 2018 года, а в странах Евросоюза он снизился на 3 % (рисунок 5)⁷.

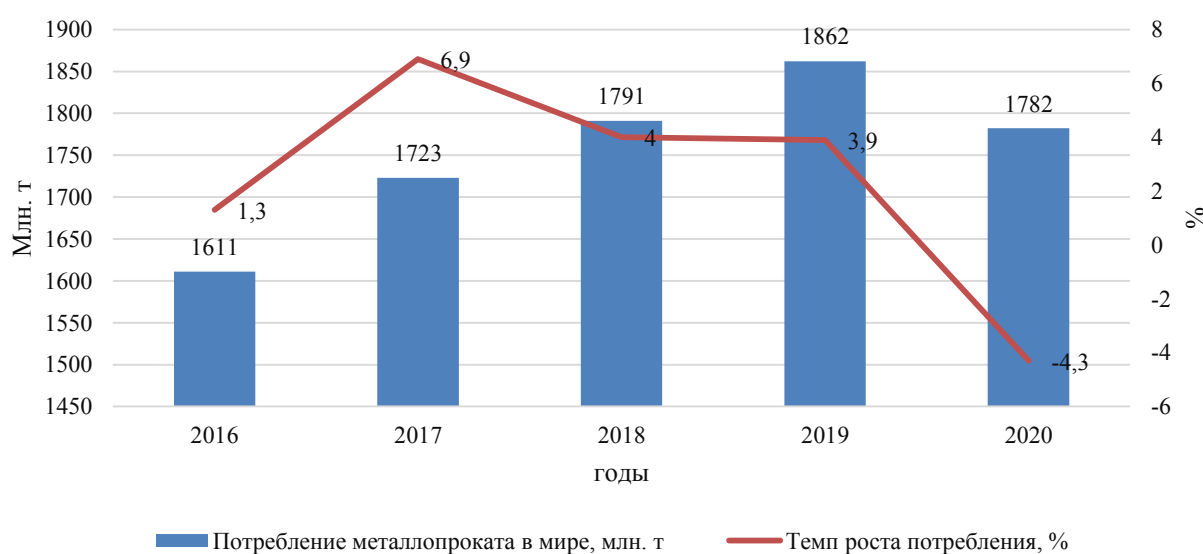


Рисунок 5 – Динамика потребления металлопроката в мире

По прогнозу ряда специалистов, в том числе аналитического агентства EIU, в 2020 году спрос на металлопрокат сократится на 4,3 %. В зависимости от динамики распространения коронавирусной инфекции и масштабов мер государственной поддержки снижение спроса на сталь будет неравномерным в разных регионах мира.

Падение спроса будет связано с резким сокращением объемов производства и капитальных вложений (рисунок 6)⁸.

⁷ Составлено автором на основе данных информационно-аналитической системы ЕМИСС [электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/emiss> (дата обращения 23.03.2022).

⁸ Составлено автором на основе данных информационно-аналитической системы ЕМИСС [электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/emiss> (дата обращения 23.03.2022).

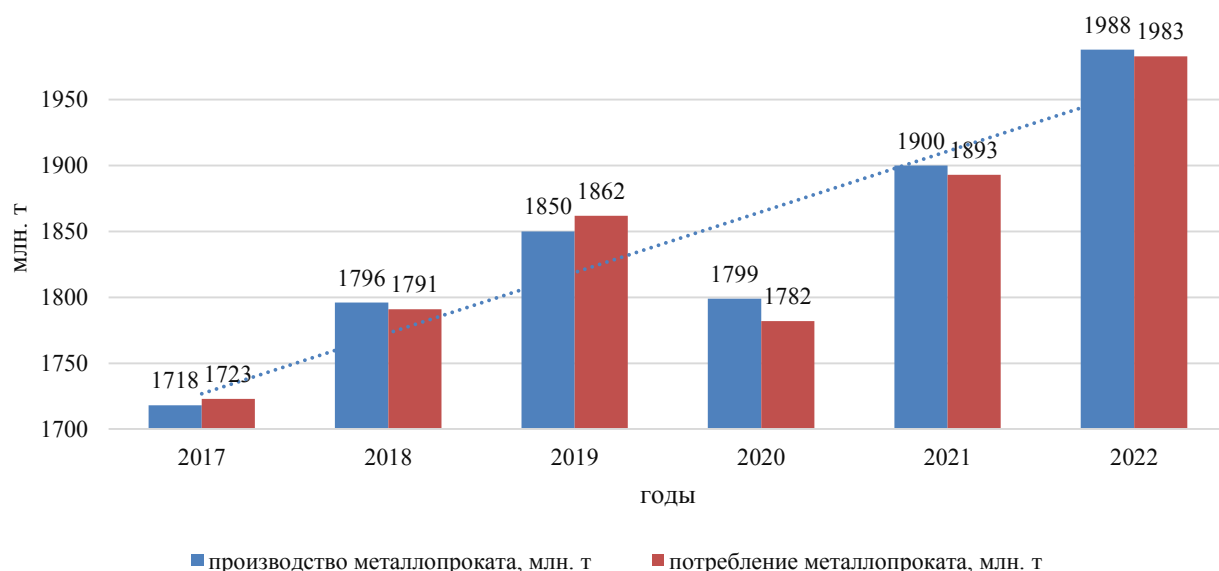


Рисунок 6 – Баланс спроса и предложения металлопроката в мире

В Европе на промышленное производство приходится около 60 % спроса на металлопрокат в регионе. Уже в 2019 году этот источник спроса находился в рецессии, и эпидемия привела к дальнейшему снижению спроса на металлопрокат. Производство в Евросоюзе будет медленно восстанавливаться в течение второй половины 2020 года. Низкая деловая и потребительская активность будет оказывать влияние на капитальные расходы и розничные продажи.

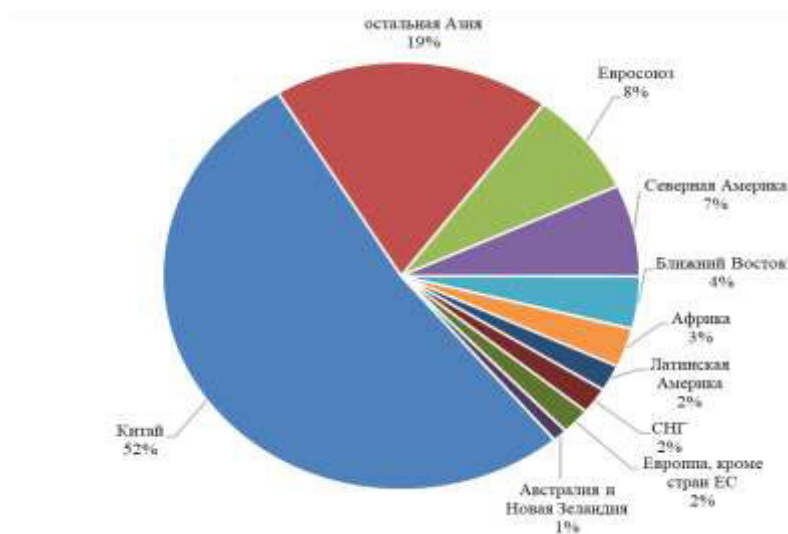


Рисунок 7 – Структура потребления металлопроката в мире 2020 г.

EIU прогнозирует дальнейшее падение спроса на сталь на 18 % в 2020 году. В 2021 году ожидается восстановление на уровне 11 %, но совокупный спрос в регионе будет ниже уровня 2019 года (рисунок 7)⁹.

На США приходится 75 % потребления стали в Северной Америке. По данным Американского института чугуна и стали (AISI), в 2018 году 43% спроса на металлопрокат было использовано в строительстве. Обвал цен на энергоносители ударил по прямым инвестициям и связанной с ними строительной деятельности.

Канада и Мексика меньше США пострадали от влияния коронавирусной инфекции. Спрос на металлопрокат в обеих странах в большей степени страдает от низких цен на энергоносители, поскольку на ТЭК приходится более высокая доля спроса на металлопрокат.

В целом в регионе спрос на металлопрокат упадет на 17 %. Федеральная резервная система принимает ряд мер по стимулированию экономики, однако эффект будет ощутим только в 2021 году.

2.2 Современное состояние российского рынка профнастила

В предыдущей главе произведен анализ роста производства и потребления продукции из металлопроката в целом и профнастила в частности на мировом рынке. Следует отметить, что наибольший процент потребления профнастила сосредоточен в Европе. Строительство частных домов, на отделку которых уходит основная доля профнастила за рубежом является обычным делом. Большинство семей предпочитают жить в собственном доме подальше от шумных соседей. В квартирах больших домов чаще всего сосредоточен бедный класс. Средний и выколачиваемый электорат предпочитает собственные дома.

В России только пять лет назад масштабы строительства частных домов и поселков приобрели производственные масштабы. Следовательно рынок потребления профнастила развивался не так активно, как за рубежом (таблица

⁹ Составлено автором на основе данных информационно-аналитической системы ЕМИСС [электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/emiss> (дата обращения 23.03.2022).

2)¹⁰.

Таблица 2 – Динамика показателей торгового оборота профнастила по мировому импорту-экспорту за период 2018 – 2020 гг.

Период	Стоимость оборота, тыс. долл. США	Стоимость импорта, тыс. долл. США	Стоимость экспорта, тыс. долл. США	Масса оборота, тонн
2018 г.	553,07	1242,23	91,01	90,82
2019 г.	332,51	-	332,51	294,4
2020 г.	147,43	78,8	147,35	202,09

Общий стоимостной объем мирового торгового оборота за исследуемый период составил 572,18 тыс. долл. США при массе груза 587,31 тонн. Максимум поставок пришёлся на апрель 2019 г., минимум – на декабрь 2018 г.

К 2020 году рынок профнастила достаточно насытился.

Стоит заметить, что большинство сделок по формированию поставок осуществлялась по предзаказу и это повлияло на общую картину стоимостного выражения оборота. В 2019 году в связи с тяжелой эпидемиологической ситуацией во всем мире новых заказов на поставку профнастила не осуществлялось. Наблюдалась полная стагнация рынка. Только в 2020 году оборот данного вида продукции восстанавливается, но не в полной мере.

Это явление обусловлено тем, что основным потребителем является частный сектор, и использование профильного листа просто вышло из моды. Появились более интересные и эстетически привлекательные материалы, которые в данный момент используются населением. Если раньше большое количество профнастила использовалось при изготовлении изгороди, то в настоящее время в моду вошел натуральный и искусственный камень, кованые орнаменты по индивидуальному заказу. Рынок изменчив.

Динамика показателей импорта и экспорта стран-лидеров по внешнеторговому обороту профнастила представлена в таблице 3¹¹.

¹⁰ Интерфакс [электронный журнал]. ЕЭК рассмотрит введение квоты на экспорт лома на полгода вместо полного запрета // Экономика, 2021. URL: <https://www.interfax.ru/business/771700> (дата обращения 27.02.2022).

¹¹ Составлено автором на основе данных информационно-аналитической системы ЕМИСС [электронный ре-

Таблица 3 – Страны-лидеры по внешнеторговому обороту профнастила

Страна	Стоимость, тыс. долл. США	Масса, тонн	Доля по стоимости, %	Доля по массе, %
Беларусь	323,64	298	56,56	50,74
Казахстан	101,74	144,81	17,78	24,66
Латвия	44,26	38,94	7,73	6,63
Армения	29,57	37,79	5,17	6,43
Украина	29,36	25,25	5,13	4,30
Таджикистан	21,41	20,75	3,74	3,53
Гвинея	9,52	9,2	1,66	1,57
Южная Осетия	8,48	9,86	1,48	1,68
Абхазия	2,53	1,48	0,44	0,25
Чехия	0,7	0,43	0,12	0,07
Турция	0,5	0,6	0,08	0,10
Финляндия	0,4	0,15	0,07	0,03
Сирийская Арабская Республика	0,05	0,02	0,01	0,00
Китай	0,05	0,02	0,01	0,00

Ведущими странами внешнеторгового оборота проката плоского из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более лакированного, оцинкованный не электролитическим способом: гофрированного выступили:

1. Беларусь (доля по стоимости - 56,56%, доля по массе - 50,74%);
2. Казахстан (доля по стоимости - 17,78%, доля по массе - 24,66%);
3. Латвия (доля по стоимости - 7,73%, доля по массе - 6,63%).

На данный момент безусловным лидером из стран поставщиков по объему экспорта является Беларусь, в которой сосредоточена значительная часть тяжелого машиностроения, а соответственно и выпуск легированной стали. Здесь же имеет значение и стратегическое расположение страны, ее логистические каналы поставок и спрос на товары у ближайших территориальных соседей. При этом, если ближайшие страны так же являются производителями качественного товара, то она будут более активно действовать на рынке создавая конкуренцию и манипулируя стоимостью.

На Российском рынке очень высока степень импортозамещения по данному виду товара, следовательно и показатели импорта будут не высоки не смотря на высокий уровень производства.

Россия в данный момент стоит только на 4 месте по производству данного вида товара (таблица 4).

Таблица 4 – Топ-10 стран-экспортеров профнастила в 2020 году

Местов мировом экспорте	Страна	Млн. т
1	Китай	63,8
2	Япония	33,1
3	Южная Корея	29,9
4	Россия	29,5
5	Евросоюз	27,8
6	Германия	24,1
7	Турция	19,7
8	Италия	17,9
9	Бельгия	17,2
10	Украина	15,6

История профнастила связана с развитием промышленности в целом и металлургии в частности. Совершенствуя профилегибочное оборудование и оснащая его паровыми, а позднее – электрическими и двигателями внутреннего сгорания, производства значительно наращивают мощности и делают материал более доступным. В 90-е гг. XIX в. кованое железо начинают заменять сталью, оставив материалу получившее широкую известность название CGI.

Профлист мгновенно приобрел огромную популярность с самого момента его изобретения. Легкий и прочный материал решал многие проблемы, с которыми сталкивалось строительство в те годы: доставка в труднодоступные места, ограниченность в квалифицированной рабочей силе и т.д. Профилированный лист быстро стал массовым строительным материалом в США и Индии, а в Чили остается таковым и по сей день.

Особую значимость профнастил приобрел для Австралии и Новой Зеландии. Начиная с 40-х гг. XIX в. с применением профлиста были построены миллионы зданий и сооружений, что во многом помогло решить жилищную проблему переселенцев и местных жителей. Можно смело сказать, что профилиро-

ванный лист стал частью культурной самобытности этих стран. Красноречивым свидетельством является тот факт, что один из экземпляров первых профилегибочных станков занимает почетное место в музее австралийского города Капунда, штат Южная Австралия.

Современный профлист своим появлением в первую очередь обязан трем факторам:

- появлению и развитию рынка легированных сталей;
- открытию и совершенствованию полимерных соединений, используемых в качестве защитно-декоративных покрытий;
- точности и высокой степени автоматизации оборудования.

В результате производителям удалось продвинуться по всем ключевым направлениям: повысить прочность, коррозионную и химическую стойкость; снизить вес и значительно расширить область применения профнастила благодаря разнообразию устойчивых к выгоранию покрытий.

Прикладывая нечеловеческие усилия для придания железному листу нужного профиля, мог ли представить Генри Робинсон Палмер, что благодаря его изобретению спустя почти 200 лет миллионы людей будут возводить долговечные здания, обустривать кровли и даже строить заборы из профлиста.

Динамика стоимости профнастила за период 2016 – 2020 год представлена на рисунке 5.

Стоимость данного вида изделия из металлопроката за исследуемый период возросла более чем в 3,4 раза. За последний 2020 год произошел наибольший рост – на 77 %.

Повышение стоимости данного вида продукта связано с искусственно созданным дефицитом легированной стали и металлопроката. Дефицит создается различными странами в следствии введения квот на поставку данного вида товара.

Квоты были введены рядом стран Европы в отношении Китая – как крупнейшего поставщика. Введение квот было политическим решением.

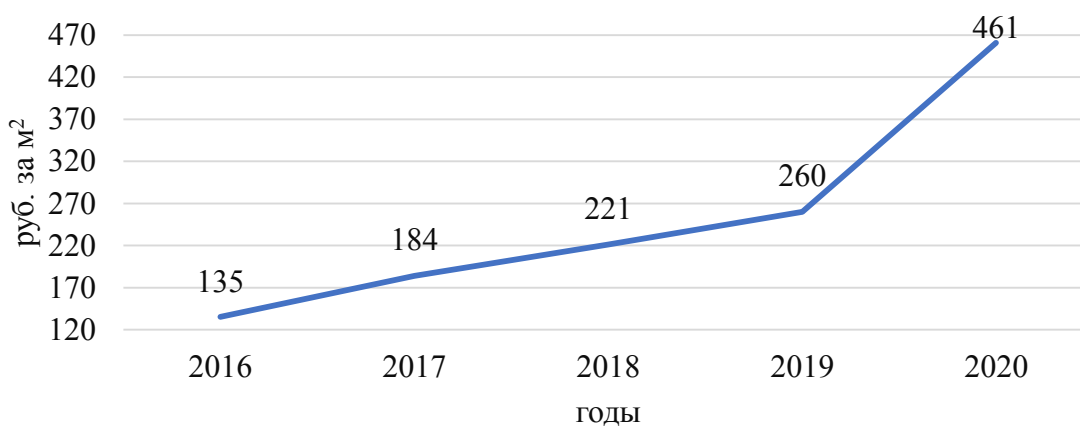


Рисунок 6 – Динамика средней мировой стоимости профнастила за период 2016 – 2020 гг.

Введение квот на поставки металлопроката в целом и профнастила в частности в такие страны, как Италия, Швеция, введены Европейской комиссией с целью регулирования внутреннего рынка и поддержки внутреннего производства. Но производство в этих странах ограничено сырьевым показателем, поставщиком сырья в большей степени является Россия и Китай.

В свою очередь в России введена квота на вывоз металлолома для поддержки внутреннего рынка производства металлопроката.

Качественная импортная металлочерепица, производится в Финляндии и Швеции, Скандинавии. Еще 20 лет назад Россия не могла соперничать с этими странами в части качества продукции, но на данный момент, в России осуществляют свою деятельность более 53 крупных производителей профнастила, предлагающие покупателям качество товара мирового уровня.

Евросоюз намерен продлить на три года квоты на импорт стали, срок действия которых истекает в июле. Об этом сообщил S&P Global Platts со ссылкой на официальное уведомление Всемирной торговой организации.

Объем импортной продукции, которая подпадает под действие квот, останется без изменений. Вместе с тем ЕС намерен сохранить ежегодное увеличение объема квот на 3 %.

Отметим, что в мае европейская сталелитейная ассоциация EUROFER

призвала ЕС продлить квоты на импорт, стали. Ассоциация аргументировала свое предложение тем, что уровень заказов на металлопродукцию по-прежнему находится на низком уровне.

С другой стороны, Немецкая ассоциация производителей листового проката (IBU) и Немецкая торговая ассоциация производителей холоднокатаного проката (FVK) выступили за отмену импортных квот. Причина – отсутствие оснований для продления срока действия защитных мер.

Как результат, Еврокомиссия ранее заявила о намерении провести расследование, чтобы принять окончательное решение относительно продления срока действия импортных квот с июля. ВТО в свою очередь отметил, что ЕС может продлить квоты на импорт, стали не более чем на год.

Напомним, что с июля 2020 года в ЕС действует новый механизм применения квот на импорт, стали. Все индивидуальные квоты распределяются не по годовому, а по квартальному принципу.

Квартальная система выдачи страновых квот будет действовать год – с 1 июля 2020 года по 31 июня 2021 года. Она распространяется на горячекатаный прокат. Украина не получила страновую квоту на экспорт г/к проката, поэтому вынуждена участвовать в общей квоте прочих стран.

По истечению квоты импорт стали в ЕС облагается пошлиной в размере 25 %.

2.3 Динамика импорта, экспорта, объема потребления на внутреннем рынке профнастила в РФ

Оборот ВЭД России по товару Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более плакированный, оцинкованный не электролитическ. способом: гофрированный осуществляется в основном через регионы:

- Тульская область (доля по стоимости - 33,07%, доля по массе - 25,57%);
- Брянская область (доля по стоимости - 11,21%, доля по массе - 12,29%);
- Свердловская область (доля по стоимости - 10,58%, доля по массе -

8,82%) (таблица 4)¹².

Таблица 4 – Динамика показателей импорта-экспорта профнастила в России за период 2018 – 2020 гг.

Регион	Стоимость, тыс. долл. США	Масса, тонн	Доля по стоимости, %	Доля по массе, %
Тульская область	189,21	150,2	33,07	25,57
Брянская область	64,14	72,17	11,21	12,29
Свердловская область	60,51	51,79	10,58	8,82
Московская область	54,56	60,09	9,54	10,23
Москва	52,84	61,09	9,24	10,40
Санкт-Петербург	44,26	38,94	7,73	6,63
Ростовская область	29,11	25,12	5,09	4,28
Ставропольский край	24,48	25,26	4,28	4,30
Тюменская область	23,79	80,03	4,16	13,63
Смоленская область	8,29	7,78	1,45	1,33
Саратовская область	4,51	1,85	0,79	0,31
Оренбургская область	4,37	3,81	0,76	0,65
Самарская область	2,25	2,57	0,39	0,44
Челябинская область	2,14	2,3	0,37	0,39
Краснодарский край	1,7	1	0,30	0,17
Алтайский край	1,43	0,6	0,25	0,10
Курганская область	1,4	1,13	0,24	0,19
Новосибирская область	1,38	0,76	0,24	0,13
Калужская область	1,18	0,59	0,21	0,10
Мурманская область	0,4	0,15	0,07	0,03
Остальные 2 региона	0,2	0,08	0,04	0,01

Таким образом, из представленных в работе данных, можно сделать вывод, что несомненным лидером в объеме производства профнастила является Россия. Наибольший объем легированной стали и листового металла для его изготовления производится в России. Россия в части экспорта профнастила стоит на 4 месте после стран Азии. Наибольшее потребление продукции происходит на внутреннем рынке.

Так же в именно в России наиболее количество металлолома, который используется в качестве втор сырья для изготовления профнастила.

В данный момент в мире действует ряд ограничительных импортных квот

¹² Составлено автором на основе данных информационно-аналитической системы ЕМИСС [электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/emiss> (дата обращения 23.03.2022).

в отношении данного вида товара. Часть из них является политическим решением, и вредит внутренней экономике стран-участников данного процесса.

Производство профнастила в России начато более 63 лет назад. На тот момент ведущими производителями качественного профнастила были Финляндия и Швейцария, но благодаря внутренней политике государства в отношении квот на экспорт лома металла, поддержке внутреннего производства, Россия в настоящее время входит в десятку лидеров по производству качественного профнастила.

3 ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРОФНАСТИЛА

3.1 Конкурентные преимущества российского профнастила

Для формирования рынка сбыта профнастила, необходимо, прежде всего понимать покупательские предпочтения и отвечать им. Ведущими брендами в изготовлении профнастила являются как отечественные, так и зарубежные фирмы. Из чего складываются технические характеристики профнастила приведем ниже.

Характеристики сырья.

Полуфабрикат для профнастила - низкоуглеродистая сталь. Она поступает на металлопрокатный завод в виде свернутого в рулон тонколистового полотна, себестоимость которого напрямую отражается на итоговой стоимости конечного продукта:

Толщина металла. Тут все элементарно. Чем больше материала уходит на производство квадратного метра профнастила, тем он дороже. При одинаковой ширине, длине и марке на профлист 0,7 мм уйдет вдвое больше стали, чем на лист 0,35 мм. Поэтому и себестоимость у него выше. Каждый дополнительный 0,1 мм толщины повышает цену на 15-20% и добавляет несущей прочности. Не давайте себя обмануть сверхбюджетными предложениями — итогом экономии могут стать деформации забора, обрушение кровли.

Качество металла. Профилированные листы, как правило, производят методом проката рулонной низкоуглеродистой стали. Для удешевления продукции многие металлопрокатчики используют китайское сырье, содержащее лишние примеси. От этого страдает прочность, коррозионная стойкость и, в конечном счете, долговечность панелей. Поэтому проверяйте профнастил на наличие сертификатов от металлургических комбинатов, подтверждающих соответствие химического состава сырья нормам.

Тип оцинковки. Толщина цинкового слоя может составлять 10-60 мкм. Показатель оболочки влияет на расход дорогого цветмета. Отличный уровень — 220-295 грамм на квадратный метр. На дешевый стройматериал расходуется

100 г/м². Понижение сказывается на долговечности профнастила – при удачной эксплуатации вместо 20-40 он может продержаться 10-15 лет, а после начинает ржаветь и протекать.

В состав покрытия включают алюминий, кремний, свинец, другие примеси. Их процентное содержание также обуславливает стойкость антикоррозийной оболочки.

Заготовку еще нужно довести до состояния готовой продукции. Чтобы выдержать размеры профиля, указанные в ГОСТ или ТУ, необходимо высокоточное, неизношенное оборудование. Некоторые производители закупают за рубежом прокатные станки, подходящие к концу расчетного эксплуатационного периода. Такие агрегаты допускают дефекты, невидимые невооруженным глазом, но влияющие на точность монтажа и срок службы.

Марка профнастила.

Профилированный металлопрокат разных марок мало чем отличается друг от друга по технологиям изготовления. Например, затраты на прокатку через стан для профлистов С8 и С20 сравнимы. Однако разница в цене довольно существенна. Причина - в высоте трапеций профиля, наличии дополнительных ребер жесткости, капиллярных канавок. Дело в том, что при продавливании более глубоких загибов лист сильнее сужается. К примеру, при одинаковых габаритах заготовок полная и полезная ширина у С8 больше, чем у С20 (зато последний обладает лучшими несущими свойствами). А значит, на изготовление 1 кв. метра С20 уходит больше металла, чем на его «низкопрофильную» альтернативу.

Понять, какой материал обойдется дороже, зачастую можно, просто взглянув на маркировку товаров. Первое число в обозначении указывает на высоту волны. Чем она больше, тем, в теории, сильнее придется потратиться. С21-1000 окажется дешевле, чем НС35-1000, а тот - чем Н153-840.

Косвенным указателем цены служит категория материала: универсальные марки профлиста часто дороже стеновых, но дешевле несущих.

Цены на простой оцинкованный лист стартуют со 150-200 руб. за квад-

ратный метр. Такой материал неплохо защищен от коррозии, но не слишком эстетично выглядит. Поэтому на оцинкованные заготовки наносят разные виды полимерных покрытий, которые способны умножить стоимость профнастила в 3-4 раза. Вот три популярных варианта полимерной «брони» (в порядке возрастания цены):

Полиэстер - недорог, хорошо держится на металлической основе, не портится от атмосферных воздействий (перепады температуры, осадки, ветер). Однако, если сравнивать с другими оболочками, быстрее выцветает под прямыми солнечными лучами, легче царапается из-за малой толщины.

Пурал (полиэфирные смолы) — достаточно стоек к механическим повреждениям, ультрафиолетовому излучению.

ПВДФ — наиболее прочный и износостойкий, однако позволить себе кровлю из металлопроката с таким покрытием может не каждый частный домовладелец.

Стоимость покрытия связана с технологией нанесения. Альтернатива обычной покраске - порошковый метод. При его применении сухие мелкодисперсные компоненты краски распыляются на поверхности стальной основы и притягиваются к ним электростатикой. Затем заготовка отправляется в камеру запекания, разогретую до 200°C. При этой температуре порошок расплавляется и спекается в равномерную пленку. Покрытие получается прочным и достаточно эластичным, чтобы на нем не образовывалось трещин и сколов.

Таким образом, можно заключить, что стоимость профильного листа — это, прежде всего его технические характеристики. В настоящее время профнастил производится как зарубежными изготовителями, так и отечественными (таблица 5). Это последние пункты, которые помогут подобрать долговечный профнастил. Стоимость и производитель связаны между собой. Потому что одни выпускают дешевый товар, а другие только продукцию среднего/премиального сегмента. И на это есть причины.

Чтобы металлический лист прослужил весь установленный период и даже свыше времени, доверять дешевым изделиям не рекомендуется. Случается, что

некоторые компании намерено занижают стоимость профиля, однако продают комплектующие по цене выше рыночной. А без строительных компонентов что-либо сделать не получится.

У надежных компаний дела обстоят лучше, они не только продают долговечный профнастил по выгодной для покупателя цене, но и предоставляют письменную гарантию. Поэтому человек может быть уверен в качестве фирмы, главное — соблюдать правила хранения, установки и использование продукции.

Таблица 5 – Ведущие производители профильного листа 2022

Место	Производитель	рейтинг	Конкурентное преимущество	Недостатки
1	RUUKKI (Финляндия)	9,9/10	Широкий ассортимент и грамотная ценовая политика	нет
2	Металл Профиль (Россия)	9,8/10	Самый крупный производитель. Эксклюзивная линейка покрытий	Сложно приобрести продукцию за пределами России (не налаженные логистические цепочки)
3	ArcelorMittal (Люксембург)	9,7/10	Качественный товар и наличие собственного исследовательского центра Низкий процент брака	Высокие цены
4	Emimar (Латвия)	9,5/10	Большой выбор Качественные комплектующие Возможность оформления индивидуального заказа	Не всегда высокое качество защитного покрытия
5	Профметалл (Россия)	9,4/10	Качественный профнастил Большой выбор цветовых вариантов Применение современного оборудования	Узкая специализация фирмы
6	U.S. Steel (США)	9,3 / 10	Качество мирового уровня Известность бренда Множество предприятий в разных странах мира	Высокие цены
7	Стилл-Пласс (Россия)	9,3/10	Качественная продукция Современное оборудование Большой выбор вариантов цветового оформления	Низкие объемы производства
8	ПрофСтальДом (Россия)	9,3/10	Широкий ассортимент Возможность выбора защитного покрытия Хорошее качество	Низкие объемы производства
9	GRAND LINE (Россия)	9	Самое быстрое развитие фирменной торговой сети на рынке Долговечность продукции Современная производственная линия Собственная лаборатория	Низкая узнаваемость бренда
10	Pruszynski (Польша)	9,1/10	Контроль качества на всех этапах производства Собственные лаборатории Современное оборудование	Ограниченные поставки в Россию, не отработанные логистические цепочки

Таким образом, по данным таблицы, в России лидерами продаж являются как зарубежные, так и отечественные марки профильного настила.

Произведем сравнение основных параметров в таблице 6. Для сравнения возьмем ведущих отечественных и зарубежных изготовителей. Оценка параметров будет происходить субъективно, по ряду потребительских критериев.

Критериями оценки будут являться: широта ассортимента, внешний вид, узнаваемость бренда и сроки доставки, стоимость. Для оценки используем пятибалльную шкалу.

Таблица 6 – Конкурентные преимущества профнастила различных изготовителей

Фирма	RUUKKI (Финляндия)	Металл Профиль (Россия)	ArcelorMittal (Люксембург)	Emimar (Латвия)	Профметалл (Россия)	Итоговый балл
1. Ассортимента	5	5	4	5	5	24
2. Качество	5	5	5	3	5	23
3. Внешний вид (дизайн)	5	5	5	5	4	24
4. Доставка	5	4	4	3	3	19
5. Цена	5	5	2	4	5	21
Итого	25	24	20	20	17	-

Таким образом, можно сделать вывод, что даже у ведущих зарубежных фирм существуют недостатки. Это прежде всего:

- высокие цены;
- не устойчивый уровень качества;
- сложность доставки.

Основными недостатками отечественных товаров является:

- отсутствие рекламы (низкая узнаваемость бренда);
- мелкие партии производства.

Следует заметить, что не смотря на то, что у отечественных производителей есть существенные недостатки, скорее организационные, в пятерку лидеров

по объемам продаж вошли 2 отечественные компании.

3.2 Формирование внутренней цены на профнастил

Формирование внутренних цен на товары происходит по двум алгоритмам:

1) Стоимость товара определяется его полезностью, дефицитом, уровнем технологичности и престижа, кривой спроса на товары. По такому алгоритму действует компания Apple, например. При таком алгоритме ценообразования компания очень много тратит на инновационные разработки, рекламу, программы продвижения товаров, включая все страны реализации товаров. Важны все мелочи внешнего вида продукта: дизайн, цветовая гамма, упаковка. Так же сама фирма должна быть легко узнаваема.

При покупке таких товаров покупатели большую часть денег покупатели платят за бренд, а не сам продукт и способ его производства. При этом рыночная стоимость товарного знака или бренда на рынке очень высока и покрывает расходы на его продвижение.

2) При втором варианте, стоимость товара складывается из цены его составляющих, стоимости производственных процессов. Далее к первоначальной заводской стоимости добавляются:

- стоимость транспортировки товара;
- стоимость таможенных пошлин (при экспорте или импорте);
- 30-40 % прибыли;
- НДС и товар продают перекупщику.

Каждый из перекупщиков добавляет в стоимость товара транспортные, представительские расходы и свою прибыль при реализации – 30 % плюс НДС. При этом товар может пройти несколько оптовых складов и попасть на полки покупателя уже с наценкой 200-300 % иногда и более.

Для профнастила стоимость его реализации так же будет зависеть от бренда, который не всегда обеспечит максимальное качество. Импортные образцы профнастила, чаще всего – просто раскрученные импортные марки. Так уж принято на Российском рынке, что импортные товары ценятся выше, чем

отечественные аналоги, это обусловлено тем, что большинство Российских компаний пренебрегает рекламой и недостаточно активно презентует свой товар широкому потребителю.

Несмотря на это, можно с уверенностью констатировать, что сама сталь, из которой изготавливается профлист наилучшего качества – именно Российская. Как же будет складываться стоимость импортных товаров для Российского потребителя? Здесь будет делаться упор на международные цены и на внешнеторговом рынке стоимость товара будет средней на товар схожего качества различных марок. Далее действует закон соотношения, в стоимость товара перекупщик добавит индекс конкурентоспособности бренда, стоимость пошлин при пересечении границы в процессе импорта, различные налоги и НДС, и, только после этого прибавит свои 30 % прибыли и будет реализовывать его на Российском рынке.

Для определения индекса конкурентоспособности используют формулу:

$$I_i = \frac{P_i}{P_{обр_i}}, \quad (1)$$

где J_i – коэффициент конкурентоспособности данного товара к образцу по i -тому техническому параметру;

P_i – величина технического параметра продаваемого товара;

$P_{обр_i}$ – величина технического параметра образца (конкурирующего);

До согласования контрактной цены (C_k) продавец определяет нижний предел контрактной цены ($C_{н.п.}$), по которой он может продать товар при минимальной прибыли P_{min} по формуле:

$$C_{н.п.} = C_p - P_{фак} + P_{min} + Z_{тр} + Z_{стр} + Z_{эк.п} + Z_{имп.п.}, \quad (2)$$

где C_p – цена реализации товара на внутреннем рынке;

$P_{фак}$ – фактическая прибыль предприятия от этого товара;

P_{\min} – минимальная прибыль продавца (в пределах 10 %);

$Z_{\text{тр}}$ – затраты на транспорт (рассчитываются в зависимости от согласованных условий поставки);

$Z_{\text{стр}}$ – затраты, связанные со страховкой товара;

$Z_{\text{эк.п}}$ – экспортная пошлина;

$Z_{\text{им.п.}}$ – импортная пошлина.

$$Z_{\text{тр}} = L * P_{\text{изд}} * T, \quad (3)$$

где L – расстояние доставки в км., которое оплачивает продавец;

$P_{\text{изд}}$ – масса товара в тоннах;

T – стоимость перевозки одной тонны/км;

Покупатель определяет предварительную цену товара, по которой он может купить товар при минимальной прибыли.

Это будет верхним пределом контрактной цены:

$$C_{\text{в.п.}} = C_{\text{max.пр.}} - P_{\min} - Z_{\text{тр}} - Z_{\text{стр}} - Z_{\text{эк.п}} - Z_{\text{им.п.}}, \quad (4)$$

где $C_{\text{в.п.}}$ – верхний предел контрактной цены;

$C_{\text{max.пр.}}$ – максимальная продажная цена товара в стране импортера;

P_{\min} – минимальная прибыль покупателя (в пределах 10 %);

Имея предварительные расчеты по нижнему пределу контрактной цены $C_{\text{н.п.}}$ и верхнему пределу контрактной цены $C_{\text{в.п.}}$, стороны окончательно договариваются о цене товара, что и записывается в контракт $C_{\text{к.}}$

$$C_{\text{н.п.}} < C_{\text{к.}} < C_{\text{в.п.}}, \quad (5)$$

Налоговая ставка при вывозе товаров из России составляет 0 % (подп. 1 п. 1 ст. 164 НК РФ). Иначе говоря, экспортеры не освобождены от налога на добавленную стоимость: являются его плательщиками, должны сдавать декларации,

имеют право на вычет входящих сумм.

В отношении товаров (ввоз и вывоз) действуют следующие налоговые вычеты (тарифы) по совершению таможенных операций (п.1 Постановления РФ о ставках таможенных сборов) (таблица 7).

Таблица 7 – Налоговые вычеты за таможенное оформление (с учетом 75 % при электронном декларировании)

Таможенная стоимость товара	Сумма таможенного сбора
До 200 тыс. рублей включительно	375 рублей
От 200 тыс. рублей 1 копейки до 450 тыс. рублей включительно	750 рублей
От 450 тыс. рублей 1 копейки до 1200 тыс. рублей включительно	1500 рублей
От 1200 тыс. рублей 1 копейки до 2500 тыс. рублей включительно	4125 рублей
От 2500 тыс. рублей 1 копейки до 5000 тыс. рублей включительно	5625 рублей
От 5000 тыс. рублей 1 копейки до 10000 тыс. рублей включительно	15000 рублей
От 10000 тыс. рублей 1 копейки	22500 рублей

При оформлении на экспорт товаров, на которые не начисляются таможенные пошлины и налоги, для расчета используется фактическая цена в российских рублях, указанная в сопроводительной документации (таблица 8).

Таблица 8 – Налоговые взносы за таможенное оформление отдельно выделенных позиций

Вид товара	Тип операции	Сумма таможенного сбора
Ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте	Ввоз, вывоз	500 рублей при условии оформления пакета в одной декларации
Товары для личного пользования, не используемые для осуществления предпринимательской деятельности	Ввоз, вывоз	250 рублей (за исключением легковых автомобилей, обозначенных в товарной позиции 8703)
Автомобили легковые из товарной позиции 8703 для личного, семейного, домашнего пользования	Ввоз, вывоз	Действует расчет согласно указанному в Таблице № 1.
Воздушные, морские, речные, смешанного типа суда	Временный ввоз, временный вывоз, переработка на или вне таможенной территории	10 тысяч рублей за одно судно, если не предусмотрено иное
Товары, не облагаемые вывозными таможенными пошлинами	Вывоз	1 тысяча рублей при условии, что в декларации указаны только товары, не облагаемые вывозными таможенными пошлинами

Таблица 9 – Налоговые ставки за хранение

Тип склада	Ставка
Склад временного хранения таможенного органа	1 российский рубль с каждых 100 кг веса в день
Специально оборудованные склады для хранения отдельных видов товаров	2 российских рубля с каждых 100 кг веса в день

Округление при расчете производится только в большую сторону, то есть неполные 100 кг учитываются как полные 100 кг, неполный день приравнен к полному.

Освобождение от уплаты таможенных сборов регулируется ст. 131 ФЗ-311 от 27.11.2010 «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Таблица 9 – Перечень товаров, освобожденных от уплаты таможенных сборов

Вид товара	Тип операции
Товары безвозмездной (гуманитарной) помощи	Ввоз, вывоз
Имущество, принадлежащее дипломатическим представительствам, консульским службам, официальным представительствам иностранных государств и их работникам	Ввоз, вывоз
Культурные ценности, принадлежащие музеям, архивам, хранилищам государственной или негосударственной формы собственности	Временный ввоз (допуск), временный вывоз
Товары, предназначенные для демонстрации в выставочных мероприятиях государственного масштаба, в том числе – в авиасалонах	Временный ввоз, временный вывоз
Наличная валюта государств-членов ТС, за исключением памятных монет	Ввоз, вывоз центральными банками этих государств
Товары общей стоимостью меньше 200 € по курсу Центробанка на день декларирования	
Товары, используемые в качестве припасов	Ввоз, вывоз
Товары, принадлежащие частным лицам для домашнего пользования	Ввоз, вывоз
Транспортные средства международных перевозок	Временный ввоз, при условии дальнейшего использования в международных перевозках
Запасные части и оборудование одновременно с транспортным средством	Ввоз, вывоз (ст. 349 ТК ТС)

Также налоговые взносы по таможенным сборам не взимается за ввоз/вывоз товаров, предназначенных для проведения спортивных соревнова-

ний и киносъемок, профессионального оборудования, предназначенного для выпуска СМИ, научных образцов, международных почтовых отправок.

По формуле 1 – 5 рассчитаем конкурентоспособность продаваемого товара. Цветовая гамма (формула 1):

$$I_1 = 9 / 11 = 0,82;$$

Ассортимент:

$$I_2 = 201 / 187 = 1,074;$$

Скорость доставки:

$$I_3 = 9 / 5 = 1,8;$$

Наличие брака %:

$$I_4 = 0,7 / 0,2 = 3,5;$$

Срок годности :

$$I_5 = 15 / 15 = 1;$$

Общая конкурентоспособность по техническим параметрам:

$$I_{cp} = (0,82 + 1,074 + 1,8 + 3,5 + 1) / 10 = 0,82.$$

Цена потребления рассчитаем по формуле 4:

$$\text{Цена потребления} = 1230 / 0,82 = 1008,6 \text{ руб.}$$

Максимально возможную прибыль контракта:

$$C_{\max \text{ пр}} = 1008,6 + (1008,6 * 0,3) = 1311,18 \text{ руб.}$$

Таким образом, стоимость профильного листа отечественных производителей на Российском рынке будет составлять 1311,18 рублей расчетных, тогда как, стоимость составляет 897 рублей. Т.е. при текущей насыщенности рынка и текущем уровне конкурентоспособности отечественной продукции, есть резерв роста потребительской стоимости товара.

Иностранные посредники получают ту же прибыль, что и национальные посредники, хотя она может быть и выше. Розничные цены, как видно из таблицы, имеют большой разброс, иллюстрируя сложность ценового контроля производителей на зарубежных розничных рынках. Как бы сильно производитель ни хотел вывести товар на зарубежный рынок по цене, эквивалентной 100 долларам США, возможность подобного контроля очень мала.

3.3 Методы повышения конкурентоспособности профнастила российского производства на международном и внутреннем рынке

Из предшествующего материала можно сделать вывод, что потребность в профильном листе в России значительно ниже, чем в странах запада, а возможности производство значительно выше. Следующим показателем является то, что большая часть сырья в фирмы-лидеры других стран поставляется из России. Так же следует заметить, что производство профильного листа подвержено сезонным перепадам спроса, модным тенденциям и зависит от масштабов индивидуального строительства в стране.

На основании произведенного в работе анализа можно сделать ряд выводов по что производство профильного листа, обладающего конкурентными преимуществами в России хорошо налажено. Два из лидеров, входящих в пятерку наиболее качественных производителей – отечественные. Так же установлено, что профильный лист, который производится в России отвечает всем стандартам качество, и недостатки, которые не позволяют повысить его конкурентоспособность на мировом рынке и увеличить объемы сбыта за рубеж в большей части относятся к сторонам организации маркетинга, а не самой системы производства. Так в частности:

- недостаточно рекламы, которая позиционировала российские бренды на мировом рынке;
- отстает уровень клиентского продажного и послепродажного обслуживания;
- не достаточная линейка цветовой гаммы профильного листа, которая бы отвечала последним модным тенденциям;
- плохо организованные логистические цепочки;
- ведущие по качеству заводы-изготовители делают ограниченный объем производства профильного листа, что заставляет строительные компании пользоваться менее качественными зарубежными аналогами, но в требуемом количестве, т.е., мощности предприятия не позволяют удовлетворить потребительский спрос.

Таким образом, для формирования конкурентоспособного продукта мирового уровня необходимо:

- применить квоты на вывоз легированной стали;
- отменить квоты на вывоз готовой продукции;
- разработать план международной маркетинговой компании для повышения уровня позиционирования России, как мирового лидера в производстве качественного профнастила.

Если спрос на продукцию Российского производства будет высок, то покупатели сами найдут пути для приобретения данной продукции у производителя, но для этого необходимо заниматься не только внешним законодательством, но и развивать внутреннее производство.

Расширение наиболее передовых предприятий, организация конкурсов, ярмарок и презентаций с приглашением заинтересованных зарубежных партнеров.

Таможенное законодательство является частью общеэкономической системы России, и оно не должно быть оторвано от других процессов. Повышение конкурентоспособности различных Российских товаров на мировом рынке является важной задачей в развитии экономики страны.

На темпы и интенсивность развития рынка профилированных листов влияет в первую очередь развитие строительного бизнеса. Именно темпы и размеры строительства приводят к увеличению объемов выпускаемой продукции. К факторам, которые непосредственно влияют на продажи профнастила относят и сезонность. Принято считать, что самым удачным является период с мая по октябрь. Что, в принципе, обоснованно, так как строительство промышленных и частных объектов планируют в основном на теплое время года, когда и доставку осуществлять проще и монтаж.

По оценкам экспертов, в ближайшие годы рынок профнастила будет уверенно идти вверх. После провального во всех смыслах 2020 года, когда падение спроса ощутимо ударило по производителям, ежегодный прирост выпускаемого и потребляемого профилированного листа достигает 40-50 %. Такой рост

выпускаемой продукции следует соотносить и с выходом из кризиса металлопрокатных заводов. Metallургическая промышленность также демонстрирует стабильный рост производимой листовой стали и расширение ассортимента.

Компании, которые занимаются оценкой и прогнозированием развития рынка металлоконструкций выделяют несколько особенностей в сфере продажи и потребления профилированного листа.

Так, доля строительных компаний в общем объеме рынка практически не превышает 60 %. При этом используют профнастил самого разного вида. Сюда относят стеновой и кровельный материал, профнастил для перекрытий. Основное требование у корпоративных клиентов, это прочность и надежность. Потому они выбирают в основном листы большей толщины, большей длины и с высоким уровнем оцинковки.

Частные розничные покупатели составляют остальные 40 % рынка профнастила. При этом требования их отличаются. Экономичность, простота и легкость – вот основные требования частного покупателя. Именно поэтому в рознице большую популярность имеют листы с небольшой высотой волны, небольшой толщины и самыми разными показателями прочности и защиты. Именно к этому сегменту рынка стоит отнести максимальное потребление профнастила с декоративным полимерным покрытием.

Что особо примечательно – это сезонные предпочтения покупателя. Если в теплое время года, в большинстве своем, популярностью пользуются стеновые профилированные листы, то кровельный профнастил имеет стабильный спрос на протяжении всего года. Связано это с особенностями монтажа. Полимерные оцинкованные листы для кровли можно монтировать в любую погоду и при любых температурах. Чем все потребители активно и пользуются.

Стоит отметить, что даже большая конкурентная борьба между производителями не снижает объемы производства и потребления профнастила. Это очевидно, что такие крупные компании, вроде Rautaruukki Group занимают внушительную нишу на рынке профнастила. Однако это не мешает небольшим компаниям с успехом выходить на национальный рынок оцинкованных профи-

лированных листов.

Рынок профильного строительного покрытия в первую очередь зависит от сталелитейной промышленности.

По данным OECD, несмотря на избыток мощностей в мировой сталелитейной промышленности и усилия по выравниванию рыночного баланса профнастила за счет закрытия неэффективных производств, в период 2018 – 2020 г. мощности могут вырасти еще на 52 млн. тонн за счет строящихся объектов.

Самый большой рост мощностей может иметь место на Ближнем Востоке (+36%, до 86,7 млн тонн к 2020 г.) в первую очередь за счет проектов, планируемых к реализации в Иране. Согласно заявлениям иранского правительства, к 2020 г. сталелитейные мощности достигнут к 52,8 млн. тонн (по сравнению с 28,2 млн тонн в 2016 г.). Однако реализация планов под вопросом из-за санкций и проблем с привлечением финансирования. В Азии также планируется запустить к 2020 г. дополнительные 19 млн. тонн мощностей (+1,3% к уровню 2017 г.). Лидером роста является Индия, поставившая целью выйти на второе место в мире по производству, стали после Китая.

Таким образом, в ближайшие годы можно ожидать изменений в географии производства стальной продукции. При этом эксперты не исключают влияния на конкурентную среду изменений в технологиях производства: из-за сланцевой революции американские металлурги вернулись к идее развития производства железа прямого восстановления (DRI), стоимость 1 тонны которого примерно на 20 % ниже стоимости тонны доменного чугуна. По некоторым оценкам, использование этого сырья может стать важным фактором, определяющим в перспективе характер развития отрасли.

На мировом рынке товаров и услуг действуют немного иные силы, которые выводят товары на высокий уровень конкурентоспособности. Монопольные процессы часто нарушают естественные экономические потоки, а реализация товара на внешнем рынке носит не столько соревновательный, сколько стратегический и политический характер.

Импорт товаров и услуг является хорошим стимулом для развития эко-

номики любой страны, создает здоровую конкуренцию, является естественным препятствием монополистическим процессам.

С другой стороны, превосходство импорта в экономике, приводит к зависимости, следовательно, в стране должны быть развиты процессы импортозамещения, которые планируются на правительственном уровне.

Поддержка отечественного производителя должна быть не только материальной. Большое значение имеет позиционирование товара на внешнем рынке. Если качество товара, произведенного внутри страны, превосходит качество мировых аналогов, но спрос на него низкий, то следует обратить внимание на сопутствующее по покупке обслуживание и политику продвижения.

Однако объем и темпы роста экспорта страны – в числе важнейших показателей конкурентоспособности страны. Возможности страны, как во внешнем заимствовании, так и в привлечении прямых иностранных инвестиций во многом зависят от этих показателей. Как подтвердили исследования, основная разница между странами, испытывавшими кризис внешней задолженности, и странами, которые его избежали, заключается не в отношении объема внешнего долга к ВВП (по этому признаку эти две группы стран мало чем отличались), а в отношении объема внешнего долга к экспорту.

Россия является одним из мировых лидеров по производству профильного листа из легированной стали. Объемы производства профнастила в России стоят на первом месте в мире. Производство легированной стали так же наибольшее в мире, но мировыми лидерами по уровню конкурентоспособности является Финляндия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам изучения источников литературы, можно сделать вывод, что каждое государство применяет методы тарифного и нетарифного регулирования в процессе мировой торговли товарами и услугами. Тарифные методы основаны на денежных взносах, не тарифные – на различных ограничениях, либо льготах для отдельных категорий (товаров, услуг, либо стран и сообществ).

Влияние вводимых государством международных квот на экспорт и импорт товаров негативно влияет на сложившиеся внутри страны цены, увеличивая их для внутреннего потребителя, нарушает процессы международного ценообразования и снижает общую конкурентоспособность государства на международной арене.

При реализации внешнеторговой политики государство должно, прежде всего ориентироваться на внутренние процессы стимулирования экспорта, предлагая для отечественных производителей поддержку для разработки и выпуска товаров на международный рынок.

Однако, не стоит недооценивать квотирование, как инструмент воздействия на поток ресурсов, которые находятся в дефиците на внутреннем рынке, и отрицать необходимость регулирования данного потока.

При реализации внешнеторговой политики применение различных инструментов влияния на международные торговые отношения должно быть взвешенным и хорошо продуманным. Резкие запреты могут привести к урону для внутренней экономики и стагнации рынка.

На период исследования товарооборота России 2018 – 2020 гг. его объем составил более 1924,9 млрд. долл. США. Основными видами товаров, которые Россия поставляет на международный рынок является сырье и материалы, они используются большинством западных предприятий в процессе производства других видов товаров и оборудования

Наибольший поток в экспорте наблюдается по строке «Минеральные продукты». Она занимает более 33 % от общего объема экспорта. Далее на

внешнем рынке наблюдается повышенный спрос на машины и оборудование отечественного производства, эта позиция составляет 14 % от внешнеторгового оборота.

Если рассматривать торговый оборот в разрезе различных стран, то наибольшую часть товарного обмена Россия производит с КНР и Германией – 17 и 8 % соответственно.

В строительной отрасли по итогам 2020 года наблюдалась значительная стагнация. На это повлияло широкое распространение вируса COVID-19 и все государственные запретительные меры, которые были направлены на его распространение. В целом объем производства строительных материалов к 2021 году сократился на 11000 млрд. долл. США. Этот показатель ниже чем когда либо за историю развития данной отрасли.

Остановка строительных работ привела и к остановке транспортных перевозок, удорожанию цены на товар на внутреннем рынке из-за отсутствия импортных материалов и конкуренции со стороны импортных производителей, что, в свою очередь еще больше ударило по отрасли строительства.

Цены на жилье поползли вверх, а население, у которого снизились доходы снижало скупило все более дешёвое жилье, а потом перестало вкладывать средства в него. Из-за резкого снижения спроса на строительном рынке произошёл спад банковского сектора, который специализировался на ипотечном кредитовании. Таким образом, снижение импортных поступлений более негативно повлияло на экономику страны в целом.

Государство применило ряд мер для стимулирования строительной отрасли и банковского сектора, сделало доступнее банковские кредиты и стимулировало внутреннее производство материалов, таким образом сбалансировав внутренние цены и отрегулировав спрос. После отмены ограничений на международном рынке и восстановления товарного обмена в конце 2020 года произошёл рост оборота на строительном рынке на 11 491,4 млрд. долл. США. Тем роста строительного рынка составил в 2021 году 9 %. По данным отчета GlobalData, к 2025 году ожидается рост рынка еще на 7 %.

Суммарно по итогам 2019 года темп роста производства металлопроката снизился до 3,0 % по сравнению с ростом на 4,5 % в 2018 году и на 5,6 % в 2017 году.

По прогнозу EIU, в 2020 году спрос на металлопрокат сократится на 4,3 %. В зависимости от динамики распространения коронавирусной инфекции и масштабов мер государственной поддержки снижение спроса на сталь будет неравномерным в разных регионах мира.

В России наблюдается наибольшее количество металлолома, который используется в качестве втор сырья для изготовления профнастила. В данный момент в мире действует ряд ограничительных импортных квот в отношении данного вида товара. Часть из них является политическим решением, и вредит внутренней экономике стран-участников данного процесса.

Производство профнастила в России начато более 63 лет назад. На тот момент ведущими производителями качественного профнастила были Финляндия и Швейцария, но благодаря внутренней политике государства в отношении квот на экспорт лома металла, поддержке внутреннего производства, Россия в настоящее время входит в десятку лидеров по производству качественного профнастила.

Таким образом, для формирования конкурентоспособного продукта мирового уровня необходимо:

- применить квоты на вывоз легированной стали;
- отменить квоты на вывоз готовой продукции;
- разработать план международной маркетинговой компании для повышения уровня позиционирования России, как мирового лидера в производстве качественного профнастила.

Если спрос на продукцию Российского производства будет высок, то покупатели сами найдут пути для приобретения данной продукции у производителя, но для этого необходимо заниматься не только внешним законодательством, но и развивать внутреннее производство.

Расширение наиболее передовых предприятий, организация конкурсов,

ярмарок и презентаций с приглашением заинтересованных зарубежных партнеров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Акашева, В.В. Правовое регулирование таможенно-тарифной системы / В.В. Акашева // Молодой ученый, – 2018. – №5 – С. 220-223.
- 2 Афонин, П.Н. Таможенная статистика: учебное пособие / П.Н. Афонин. -СПб.: ИЦ Интермедия. - 2018. - 160 с.
- 3 Бакаева, О.Ю. Таможенное право / О.Ю. Бакаева. – М.: ИНФРА-М, – 2019. – 504 с.
- 4 Бакаева, О.Ю. Таможенное право: курс лекций / О.Ю. Бакаева, Г.В. Матвиенко. – М.: РАП, Эксмо, – 2019. - 272 с.
- 5 Баландина, Г.В. Таможенно-тарифная политика и стимулирование инноваций в России / Г.В. Баландина. – М.: Издательский дом «Дело», – 2020. – 228 с.
- 6 Барзилова, И.С. Роль таможенных льгот в механизме правового регулирования современной России / И.С. Барзилова // Вестник Российской таможенной академии, – 2017. – № 1. – С. 13.
- 7 Бахрах, Д.Н. Таможенное право России / Д.Н. Бахрах. – М.: Изд-во РИО РТА, - 2019. – 170 с.
- 8 Власов, А.А. Регулирование внешнеэкономической деятельности нормами международного частного права / А.А. Власов // Международное публичное и частное право, – 2018. – №1. – С. 12.
- 9 Волкова, А.В. Рынок плоского металлопроката / А.В. Волкова // Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, 2019. – 51 с.
- 10 Габричидзе, Б.Н. Таможенная служба в Российской Федерации / Б.Н. Габричидзе. – Москва : Дрофа, - 2018. – 114 с.
- 11 Горчак, М.О. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ / М.О. Горчак // Российский внешнеэкономический вестник, – 2019. – №5. – С. 68-74.
- 12 Гринберг, Р.С. Евразийский союз: хрупкие надежды / Р.С. Гринберг //

Международная экономика. – № 1. – 2018. – С. 87-89.

13 Гутарина, О.В. К вопросу о таможенной пошлине и таможенно-тарифном регулировании в связи с образованием Евразийского экономического союза / О.В. Гутарина // Реформы и право, – 2019. – №4. – С. 22.

14 Джумабеков, А.М. Таможенная служба в системе государственных органов регулирования внешнеэкономической деятельности / А.М. Джумабеков // Наука и новые технологии, – 2018. – №1. – С. 104-106.

15 Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г.) (ред. от 01.10.2019) Документ опубликован не был // Консультант Плюс [электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения 27.05.2022).

16 Дюмулен, И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : монография / И.И. Дюмулен. – М.: РИО РТА, - 2018. – 122 с.

17 Дякин, Б.Г. Государственное регулирование внешнеэкономических связей в РФ / Б.Г. Дякин. – М. : Дрофа, - 2020. – 114 с.

18 Зайнуллин, Е.Г. Экспорт квотировать в лом /Е.Г. Зайнуллин // Коммерсант [электронный журнал] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4457574> (дата обращения 25.05.2022).

19 Зуйков, Р.М. Внешнеэкономические связи России: от торговой к производственно-инвестиционной модели / Р.М. Зуйков // Мировая экономика и международные отношения, – 2019. – № 8. – С. 43-53.

20 Обзор развития мирового строительного рынка // Информационно-аналитическая система поддержки рынка строительных услуг [электронный ресурс] URL: https://budexport.by/world_market.php (дата обращения 23.02.2022).

21 Интерфакс [электронный журнал]. ЕЭК рассмотрит введение квоты на экспорт лома на полгода вместо полного запрета // Экономика, 2021. URL: <https://www.interfax.ru/business/771700> (дата обращения 27.07.2022).

22 Информация о таможенном органе. [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.03.2022).

23 Козырин, А.Н. Правовое регулирование таможенно-тарифного меха-

низма / А.Н. Козырин. – М.: ЮНИТИ, - 2018. – 95 с.

24 Корчажкина, Н.П. Тенденции развития таможенно-тарифного регулирования в связи со вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию/ Н.П. Корчажкина // Российское предпринимательство, - 2019. - № 11. - С. 23-27.

25 Косаренко, Н.Н. Таможенное право : курс лекций / Н.Н. Косаренко. – М.: КноРус, - 2018. – 316 с.

26 Максимов, Ю.А. Таможенно-тарифное регулирование в условиях расширения мирохозяйственных связей как средство обеспечения экономической безопасности / Ю.А. Максимов. – СПб.: Астер-Пресс (изд-во Никифорова), 2020. – 129 с.

27 Маховикова, Г.М. Таможенное дело / Г.М. Маховикова. – М.: Юрайт, 2019. – 321 с.

28 Молчанова, О.В. Таможенное дело / О.В. Молчанова. – М.: Норма, 2019. - 350 с.

29 Новиков, В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний. - 2019. - С. 147.

30 Новиков, В.Е., Ревин, В.Н., Цветинский, М.П. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. – М.: Лаборатория знаний, - 2019. – 238 с.

31 Новикова, С.А. Таможенное дело и таможенное регулирование в ЕАЭС : учебник для вузов / С.А. Новикова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, - 2020. - 512 с.

32 О применении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза приказ ФТС России от 02.08.2012 г. №1560 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.05.2022).

33 О таможенном регулировании в Российской Федерации [Электронный

ресурс]: федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2019) // Консультант плюс [электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.05.2022)

34 О таможенном тарифе федер. закон от 21.05.1993 г. №5003-1 (ред. от 28.06.2019) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.05.2022).

35 О Федеральной таможенной службе Постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2013 г. №809 (ред. от 27.12.2020) // Консультант Плюс [электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.05.2022).

36 Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности Федеральный закон от 8 декабря 2003г. №164 (ред. от.13.07.2019) // Консультант Плюс [электронный ресурс] Режим доступа : <http://ctu.customs.ru> (дата обращения 15.05.2022).

37 Обухов, Н.П. Внешнеторговая и таможенно-тарифная политика / Н.П. Обухов // Экономист. – 2021. – № 8. – С. 80-89.

38 Олейник, С.П. Экономические регуляторы внешнеторговой активности: сравнительная характеристика. Тарифное регулирование / С.П. Олейник. Финансы и кредит. – 2021. – № 24. – С. 44-53.

39 Олонцев, С.О., Ли Юйсянь Специфика бизнес-отношений промышленных компаний в российско-китайском торговом сотрудничестве // Вестник ТОГУ, – 2020. – №4(23). – С.165-170.

40 Павлов, П.В. Формирование и развитие российского законодательства о внешнеторговой деятельности / П.В. Павлов // Вестник Российской таможенной академии, – 2019. – № 2. – С. 27-34.

41 Пансков, В.Г. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России / В.Г. Пансков. – М.: Финансы и статистика, – 2020. – 211 с.

42 Пащенко, А.В. Международно-правовая база таможенно-тарифного регулирования в Едином экономическом пространстве ЕврАзЭС / А.В. Пащенко // Реформы и право, – 2018. – № 1. – С. 8.

43 Пащенко, А.В. Международно-правовая база таможенно-тарифного регулирования в Едином экономическом пространстве ЕврАзЭС / Пащенко А.В. // АНО ЦППИ. – М.: - 2019. - С. 37-46.

44 Перечень наименее развитых стран - пользователей системы тарифных преференций // Таможня.ру [Электронный ресурс]: URL: <http://www.tsouz.ru> (дата обращения 15.05.2022).

45 Перечень развивающихся стран - пользователей системы тарифных преференций [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.tsouz.ru> (дата обращения 15.05.2022).

46 Петров, Ю.М. Практика таможенно-тарифного регулирования / Ю.М. Петров. – М.: Норма, - 2021. – 112 с.

47 Платонова, И.С. Пути совершенствования таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ в условиях глобализации экономики / И. С. Платонова // Актуальные проблемы права : материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2021 г.), - Москва: Буки-Веди, - 2021. - С. 103-106.

48 Постановление Правительства Российской Федерации от 29.01.2011 г. № 40 Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами – членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС // Консультант плюс [электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/12182522/> (дата обращения 15.05.2022).

49 Постоленко, М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России : учеб. пособие / М.Л. Постоленко. – М.: Форум, - 2020. – 480 с.

50 Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – М.: Дашков и К, - 2021. – 500 с.

51 Путихин, Ю.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности России условиях глобализации / Ю.Е. Путихин // Финансовый журнал, – 2020. – №1. – С. 81-88.

52 Рассолов, М.М. Обеспечение таможенно-тарифного регулирования. / М.М. Рассолов. – М.: ЮНИТИ, - 2019. – 403 с.

53 Рева, Т.М. Таможенно тарифное регулирование как инструмент внешнеэкономической политики / Т.М. Рева // Налоги и финансовое право, – 2020. – №5. – С.113-117.

54 Российский рынок [сайт] URL: <https://marketing.rbc.ru/research/39743/> (дата обращения 27.07.2022).

55 Россия увеличивает ввоз основного сырья для производства шоколада и конфет // Alta [сайт] URL: https://www.alta.ru/external_news/63844/ (дата обращения 15.05.2022).

56 Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю.М. Ростовский. - М.: Экономист, - 2021. - 289 с.

57 Рудакова, О.В. Марченкова, Л.М. Тарифная политика российского государства / О.В. Рудакова, Л.М. Марченкова // Социально-экономические явления и процессы, - 2019. - № 5. - С. 45-46.

58 Эриашвили, Н.Д. Таможенное дело / Н.Д. Эриашвили. – ЮНИТИ-ДАНА, – 2019. – 462 с.

59 Янчуков, Д.А. Государственный контроль в таможенной сфере в контексте реформирования системы таможенного администрирования / Д.А. Янчуков // Труды Института государства и права РАН, – 2019. – № 2. – С. 8-15.