

## “入世”后俄罗斯钢铁业发展展望

邢军伟

**【内容提要】** 作为全球第九大经济体,俄罗斯加入世界贸易组织,必将开启自身经济发展和对外经贸合作的新局面。对亟待复兴的俄罗斯钢铁业而言,其面临的形势较为复杂,机遇与挑战并存。俄罗斯“入世”,有利于俄罗斯钢铁业扩大对欧盟的出口,提升俄罗斯钢铁业在国际市场上的竞争力。但“入世”后,俄罗斯钢铁业也面临着国内市场物流与能源成本趋升、利润率降低、国内价格趋涨、钢铁需求承压以及欧盟之外的海外市场出口量短期下降等不利因素的影响。因此,很多钢铁企业对未来俄罗斯钢铁业的整体发展表示担忧。

**【关键词】** 俄罗斯 “入世” 钢铁业

**【作者简介】** 邢军伟,中共辽宁省委党校省情研究所讲师。

世界贸易组织(WTO)在2011年12月16日举行的第八届部长级会议上批准俄罗斯加入其组织。2012年7月21日,俄罗斯总统普京签署有关批准俄罗斯加入世界贸易组织协议的联邦法案,意味着俄罗斯完成加入世界贸易组织的相关法律程序。同年8月22日,俄罗斯正式加入世界贸易组织(“入世”),成为WTO第156个成员。作为全球第九大经济体,俄罗斯“入世”必将开启自身经济发展和对外经贸合作的新局面,对区域乃至世界经济产生深远影响,为全球贸易带来新的增长动力。

### 一 “入世”对俄罗斯钢铁业的影响

根据中国商务部驻俄罗斯大使馆经商参处的数据,“入世”后俄商品平均进口关税将由2011年的10%降至7.8%(农产品平均进口关税由13.2%降至10.8%,工业品平均进口关税由9.5%降至7.3%)。其中,1/3的商品“入

世”后无过渡期,1/4 的商品享受 3 年或更长的优惠期。俄罗斯“入世”谈判首席代表马克西姆·梅德韦德科夫认为,俄罗斯“入世”利大于弊,可能给俄经济发展带来的消极影响有限,最坏的情况是使俄罗斯国内生产总值(GDP)的增幅下降 0.5%。世界银行经济学家则表示,“入世”能给俄罗斯带来“十分可观的利益”,主要包括能给商业服务带来更多的竞争和更多外国直接投资,预计在 5 年内(2012~2015 年)能使 GDP 增加 3.3 个百分点,长期给 GDP 带来 11% 的增长。

而俄罗斯钢铁业面临的形势则较为复杂。俄罗斯最大的非营利钢铁工业联合体“俄罗斯钢铁”在其报告中明确指出,2012~2013 年,俄罗斯钢铁工业面临激烈的竞争、反倾销调查和出口减少。“入世”对亟待复兴的俄钢铁业来讲机遇和挑战并存。一方面,“入世”有利于俄扩大钢铁产品出口,加速产业结构调整,并在世界贸易组织框架内以对等身份磋商解决与其他国家产生的贸易纠纷和争端。世界银行经济学家曾承认,俄罗斯的钢材在国际市场上享有竞争力,但因为俄不是世界贸易组织成员,曾经遭受反倾销起诉,俄罗斯钢材出口商在反倾销案例中的权利被削弱。作为世界贸易组织正式成员,俄罗斯可理直气壮地维护钢材出口商在国外反倾销案例中的合法权利。世界第五大钢铁生产国俄罗斯的钢产量“入世”后立即增长。另一方面,很多企业对俄“入世”后的钢铁业发展表示担忧。这主要是因为:俄钢铁出口具有竞争力,不是依靠高质量和高技术,而是较低的国内价格和劳动成本;高技术加工产品出口逐年降低,原材料产品出口逐年上升。目前,在俄罗斯钢铁产品出口中,原材料和半成品(矿石、废钢、焦炭和生铁等)约占 60%,而深加工产品(轧材和其他金属制品)仅占 10%。这一现象使俄罗斯的钢铁产品经常受到来自各国的关税和非关税限制,而在高附加值产品市场上则受到排挤。

## 二 “入世”后俄罗斯钢铁业的国内市场

### (一) 物流和能源成本趋升,利润率降低

“入世”之前,由于较低的物流和能源成本,俄罗斯钢铁企业的赢利水平一直位居世界前列,但这种情况在“入世”后可能发生改变。由于在“入世”谈判过程中作出的让步,“入世”后俄罗斯国内的运费和能源价格将上涨。自 2007 年以来,俄钢铁工业平均利润率由 29% 降至 12%,成本相比 2001 年则增加了 5.6 倍,而钢铁价格仅上涨 3.9 倍。有分析认为,俄罗斯生产的产品与外国制造的产品之间的物流成本将在 2013 年趋于一致。这将意味着,俄

罗斯钢铁企业的一些成本优势将逐步消失。但是,2012年俄罗斯钢铁行业剔除利息、税收、折旧和摊销后的利润率预计仍将达到19.3%左右,高于全球其他竞争对手在该年度10.5%的平均利润率。

同时,俄罗斯还同意“入世”后对天然气价格进行市场化改革。目前,俄罗斯钢铁生产商的天然气支付价格约为每立方米100美元,远低于其欧洲竞争对手的每立方米350~400美元。此外,根据WTO的相关规定,俄罗斯还承诺,自2013年7月1日起,俄罗斯将对进口货物收取与本国境内同类货物相同的铁路过境货物运输费用。由于俄国内天然气、电力和铁路运输税费不断提高,未来几年俄钢铁企业的利润率将有可能低于竞争对手的利润率。所以,与“入世”前的积极态度相反,俄罗斯钢铁企业大多对“入世”后钢铁工业发展前景表示担忧。

## (二) 国内价格趋涨,钢铁需求承压

俄罗斯钢铁企业已将赌注下在“入世”后,即对国内钢材需求密集型行业(如具有良好回报机遇的汽车行业将在竞争加剧的情况下繁荣发展,其钢材的需求量将不断增长)进行了大量投资。不过,从现实的情况来看,形势并不乐观。俄罗斯新利佩茨克公司对外关系部负责人表示,俄罗斯下游钢铁消费者与进口产品的竞争加剧将给俄罗斯的钢铁需求带来负面影响。

根据瑞士银行(UBS)的数据,汽车行业是俄罗斯国内钢铁消费密集度最高的行业之一,机械制造(汽车、轨道车和其他机械制造业)的钢铁消费量占俄罗斯国内钢铁消费总量的15%~17%。根据“入世”协议,俄罗斯25%的汽车进口关税将保留至2019年,对俄罗斯的汽车行业形成暂时保护。也就是说,俄罗斯汽车行业将在7年的过渡期内逐步下调进口关税。俄“入世”谈判首席代表梅德韦德科夫曾表示,俄罗斯将在2012年夏天完成“入世”的全部程序,“入世”后新轿车的从价关税将立即从30%降至25%,从第4年起每年降低2.5个百分点,到2019年夏天将降至15%;2012年二手车(3~7年车龄)进口关税将从35%降至25%,5年后将分两次降至20%。这些保留关税失效时,俄罗斯钢铁企业希望国内汽车能够与进口汽车竞争,保持对俄罗斯国内钢材的需求。随着汽车进口关税的下调,汽车商品的进口将增加,进口汽车商品的不断增加将代替国内生产的汽车商品,进而对国内制造行业和汽车行业的钢材需求形成压力。届时,俄罗斯的汽车企业将同外国汽车厂商展开激烈竞争。俄罗斯汽车企业所面临的主要竞争压力有三:一是外国汽车厂商利用价格等手段给俄本土品牌汽车带来严峻挑战;二是高档二手汽车将大量涌入俄罗斯汽车市场(由于关税降低,在同样的价格下,消费者将会选择档次更高的二手进口车,这种情况在

中东欧国家已经出现过);三是在俄罗斯境内生产的外资品牌汽车产量逐步扩大,其销量可能再上台阶,进一步侵蚀俄罗斯本土品牌汽车的市场份额。

根据俄罗斯经济发展部的估计,俄罗斯“入世”后,到 2014 年国内轻型汽车产量将比 2010 年减少 58%,重型汽车减少 98%。而根据俄罗斯海关局的统计,2011 年前 9 个月,俄罗斯进口汽车 69.4 万辆,同比增幅超过 50%,总进口额高达 130 亿美元。这显然表明,目前 30% 的高关税并没能阻止外国汽车进军俄罗斯市场的步伐,而“入世”后大幅下调的汽车进口关税就不得不让人对俄罗斯的汽车业前景表示担忧。在 7 年的过渡期完成后,俄罗斯钢铁生产商必然期望国内汽车生产商能“强到足够与进口产品进行竞争”,这样才能保证俄罗斯的钢铁需求维持在高位。同时,俄罗斯钢铁企业自身也必须确保钢铁产品质量能与进口产品进行竞争。

不过,也有分析人士对“入世”之后俄罗斯的乘用车制造领域前景表示乐观。他们认为 10% 的进口关税降幅是在 7 年内逐步下调的,俄罗斯本土汽车制造商应该能做好准备并有时间应对。

### 三 “入世”后俄罗斯钢铁业的国外市场

#### (一)对欧盟钢铁出口或增加

由于国内钢材需求有限,俄罗斯一直是世界上主要的钢材出口国。作为钢材出口大国,俄罗斯每年约有 60% 的钢铁产品出口,年出口量一直保持 2 500 万~3 000 万吨的水平。“入世”将使俄罗斯钢铁业对欧盟国家的出口不再受限于欧盟的配额。2011 年,俄罗斯向欧盟国家钢材出口配额为 349 万吨(2011 年年初出口配额为 326.4 万吨),实际出口量超过 189.8 万吨,欧盟的配额使用率达到 54.39%。根据欧盟 2011 年 12 月公布的数据,2012 年欧盟对俄罗斯设定的成品钢材进口配额为 335 万吨(比 2011 年减少 4%),其中扁平材产品为 237 万吨,长材产品为 98 万吨。

自 2012 年 8 月 22 日起,由于“入世”,俄罗斯与欧盟之间有配额限制的非商用钢铁制品贸易协议失效。欧洲钢铁工业联盟秘书长莫法特(Gordon Moffat)表示,当俄罗斯成为 WTO 成员之后,欧盟将不得不取消针对俄罗斯制定的成品钢材进口配额。一旦欧盟针对俄罗斯的钢材进口配额被取消,作为世界第五大钢铁生产国的俄罗斯将向欧盟出口更多的钢铁产品,因为俄罗斯自身的钢铁产能较大,并且与欧盟各国距离较近。随着俄罗斯成为 WTO 成员,以往自中国进口钢铁产品的制造商大多会转变为自俄罗斯进口钢铁。欧盟委员会财务

报告数据显示,2012年1~8月俄罗斯向欧盟国家出口155.8万吨钢材,仅比2011年全年对欧盟国家钢铁出口量少35万吨。但欧盟在多长时间內取消针对俄罗斯的钢铁进口限额还存在不确定性。

“入世”前,俄罗斯与同为关税同盟成员的白俄罗斯和哈萨克斯坦签有钢材出口协议,出口量为每年200万吨,占俄罗斯钢材出口总量的10%左右。随着“入世”协议的签订,该协议将自动失效。预计,俄钢铁企业面临每年钢材出口减少280万吨的窘境。

## (二) 废钢出口将增加

在废钢出口方面,2011年俄罗斯废钢出口同比增长35.3%,达到402.7万吨,连续两年增长。在主要的出口地区中,土耳其为216.3万吨,同比增长75.7%;韩国为71.8万吨,同比增长31%;西班牙为40.5万吨,同比下降13.8%;荷兰为8.5万吨,同比下降27.5%;法国为7.4万吨,同比增长112.2%;印度为6.1万吨,同比增长55%。国际知名投资银行摩根士丹利和俄罗斯新利佩茨克公司认为,俄罗斯“入世”后,可能会向欧洲钢铁生产商出口更多的废钢产品。

由于基础设施建设支出推动钢铁需求增加,到2018年,俄罗斯的废钢消费量预计将在2010年1800万吨的基础上至少翻一番,达到4000万吨。俄罗斯目前的废钢价格要明显低于欧洲的市场价格。2011年,俄罗斯中部的废钢销售价格约为每吨8700卢布(约合276美元),而出口至欧洲的价格达到每吨425美元。作为WTO成员,俄罗斯须在5年内将废钢出口关税从目前的15%下调至5%。这将导致俄废钢出口增加,并使俄国内废钢价格与欧洲价格之间的价差收窄。俄罗斯境内新增电炉钢产能的钢铁生产商的利润可能因废钢关税的下调而减少。

### 主要参考文献:

1. 王德义:《浅析“入世”对俄罗斯钢铁行业的深远影响》,《中国冶金报》2011年12月21日。
2. 郭艳玲:《俄罗斯钢铁工业发展概况》,《世界金属导报》2010年7月13日。
3. 韩晶:《俄罗斯钢铁企业优势分析》,《冶金管理》2011年第6期。
4. 杜厚益:《2011年俄罗斯钢铁工业简介》,《世界钢铁》2012年第3期。
5. 廖伟径:《俄罗斯汽车工业迎接“入世”挑战》,《经济日报》2012年9月19日。
6. 王保士:《混乱的俄罗斯废金属市场》,《资源再生》2010年第11期。

(责任编辑:高德平)