

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ: КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

Т. Л. Коновалова

*Саратовский национальный исследовательский
государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*
E-mail: konovalovatl@rambler.ru

Существенный ущерб, нанесенный российскому экспорту западными санкциями, потребовал переориентации внешнеэкономической деятельности российских производителей на новые виды товаров и новые рынки сбыта своей продукции. Отмечается повышение внимания к несырьевому экспорту, поиску новых партнеров, цифровым методам ведения экспортной деятельности.

RUSSIAN EXPORTS IN NEW REALITIES: KEY CHALLENGES

T. L. Konovalova

The significant damage caused to Russian exports by Western sanctions demanded a reorientation of the foreign economic activity of Russian producers to new types of goods and new markets for their products. There is an increase in attention to non-resource exports, the search for new partners, digital methods of export activities.

Россия не относится к числу экспортеров, имеющих большой список товаров для сегодняшней глобальной экономики, однако она является основным поставщиком самой жизненно важной продукции (нефти, газа, продовольствия и т. д).

До недавнего времени распределение рынка экспорта в России: выглядело следующим образом:

- Минеральные продукты – 43,7%
- Металлы и изделия из них – 11,7%
- Драгоценности – 6,4%
- Продукция химической промышленности – 5,3%
- Машины, оборудование и аппаратура – 3,4%
- Продукты растительного происхождения – 2,5%
- Древесина и изделия из нее – 2,5%
- Пластмассы, каучук и резина – 2%.

В результате санкций, введенных против нашей страны США, странами Евросоюза и их сторонниками, которые, в частности, содержали отказ от закупок российских топливно-энергетических товаров, российскому экспорту был нанесен существенный ущерб. Сократились не только продажи нефти и газа. Пострадали и другие отрасли, связанные с экспортом. Однако жесткие ограничения российского экспорта не смогли разрушить российскую экономику, как надеялись страны «коллективного Запада», но поставили перед страной ряд

ключевых проблем, требующих нетрадиционных решений.

В новых реалиях резко возрос интерес наших экспортеров к рынкам Китая и других стран Ближнего Востока и Африки. Зарубежные партнеры готовы закупать в России не только сырье, но и запчасти, продукцию приборостроения, дорожную технику. В этом же ряду товары химии и нефтехимии, высокотехнологичные услуги и многое другое. Наши товары привлекательны для зарубежных потребителей не только по стоимости, но и по другим, в первую очередь качественным, параметрам.

Новые связи особенно актуальным в условиях снижения традиционного экспорта. Согласно подсчетам «Рослесинфорга», из-за санкций Евросоюза Россия не экспортирует на зарубежный рынок продукцию общей стоимостью в 6 млрд долларов. В 2021 году почти половина экспорта лесной продукции пришлось на «недружественные страны» (45,8 % – что в денежном выражении составляет более 8 млрд долларов) [1].

Переориентация на новые рынки сбыта связана у российских экспортеров с дополнительными трудностями. Так, аналитики подсчитали, что только в металлургической отрасли нужно будет перенаправить на восточный рынок сбыта более 4 млн тонн продукции. Эти подсчеты давали оптимистичный прогноз, реально же оценки показывают, что необходимо будет перенаправить с запада на восток до 2030 года не менее 7 млн тонн продукции. И если Турция, страны ЕАЭС и СНГ – это близкие рынки, то КНР, страны Юго-Восточной Азии требуют дополнительно существенных транспортных затрат, не говоря уже об Африке и Латинской Америке, которые чрезвычайно заинтересованы в российском экспорте и могут стать ключевыми рынками сбыта.

Сегодня уже около 50 % экспорта металлургической продукции приходится на азиатское направление (ранее этот показатель варьировался в пределах 10-20%). Настолько увеличить нагрузку на порты Приморского края было невозможно, поэтому часть грузов отправляется с портов в Черном море. Удлинение транспортного пути привело к тому, что цены за фрахт выросли в два-три раза.

При переориентации на другой рынок основной проблемой для российских производителей являются высокие дисконты, которые требуют страны-импортеры. Этот фактор вместе с фактором укрепления рубля делает продажу металлургической продукции почти нерентабельной. В связи с чем российские предприятия сокращают объемы производства. Так, в мае «Магнитогорский Металлургический Комбинат», располагающийся в Челябинской области, уменьшил производство чугуна на 40 %, прекратив работу двух из восьми доменных печей. А в июне 2022 года объем выпускаемой продукции «Северстали» сократился на 30 % [2].

В данной отрасли действуют и ответные санкции российских компаний. В частности, в ответ на санкции ЕС, США и уход зарубежных компаний с российского рынка отечественные компании тоже приостановили работу за рубежом. Такое коммерческое решение, в частности, приняла «Северсталь»: компания в одностороннем порядке перестала поставлять товар на экспорт.

Другим осложнением переориентации на восток является высокий уровень тарифной защиты стран-импортеров. В большинстве развивающихся стран применяются высокие пошлины на ввозимый товар, в то время как пошлина на ввоз металлопроката в европейские страны почти не использовалась. Так, пошлина на ввоз листового проката в Турцию составляет примерно 7-12%, на ввоз сортового и плоского проката в Бразилию – почти 11% [3].

Если ранее власти облагали дополнительными пошлинами отрасли, где наблюдались «сверхдоходы», как, например, в прошлом году было с металлургией, то в текущих условиях действия санкций сверхприбыли в этой отрасли нет, как и в других экспортных отраслях. Более того, из-за перенаправления поставок из Европы в Азию сильно выросли логистические издержки, и российская продукция поставляется за рубеж с дисконтом, который по отдельным товарным позициям превышает 30%.

Гораздо предпочтительнее выглядит ситуация с экспортом удобрений, которые относятся к продукции АПК. Сегодня эта отрасль имеет санкционные льготы, поскольку в удобрениях крайне заинтересованы не столько европейские, сколько беднейшие страны мира, которым без российских удобрений может грозить голод, а российские конкуренты в данной сфере испытывают проблемы с дорогим сырьем и энергией. Основные покупатели российских дешевых удобрений - Индия, африканские страны.

В результате ожидается увеличение объемов экспорта как удобрений, так и вообще продукции АПК в текущем году до 40 млрд. долларов (в 2021 году показатель равнялся 37,1 млрд). Происходит значительное увеличение объемов поставок сельскохозяйственной продукции за рубеж по целому ряду направлений. Это касается экспорта мясной и молочной продукции, масложировой, а также отгрузки рыбы и морепродуктов. В ближайшее время планируется увеличение продаж таких продуктов в страны Персидского залива, Юго-Восточной Азии и Африки.

Ведущим торговым партнером России в условиях европейских санкций становится Китай, торговое сотрудничество с которым значительно расширилось.

Китайская таможенная статистика предоставила данные за первые семь месяцев 2022 года, согласно которым грузооборот между Россией и Китаем составил 97,7 млрд долларов, что на 24,4% выше показателей за аналогичный период 2021 года (74,9 млрд долларов). На долю импорта из Китая в Россию приходится 36,27 млрд долларов, а на долю экспорта из России – 61,45 млрд долларов. Причем в январе-июле 2021 года объем импортируемых из КНР в Россию товаров в денежном выражении равнялся 34,48 млрд долларов (рост в этом году составил + 5,17%), а объем экспорта из России – 41 млрд долларов (рост в этом году составил +49,86%) [4]. Таким образом, необходимо отметить значительный рост объема российского экспорта в КНР, который только за семь месяцев текущего года практически удвоился.

Главным образом РФ поставляет в Китай нефть, газ и уголь. Но всё более заметную долю в российском экспорте занимают сырьевые (кроме топливно-

энергетических) и продовольственные товары.

По данным Минсельхоза РФ, по состоянию на сентябрь экспорт продукции агропромышленного комплекса из России с начала 2022 года существенно нарастил объемы. Так, поставки масложировой продукции увеличились на 29%, рост экспорта мясной и молочной продукции превысил 20%. Кроме того, наблюдается и значительный рост экспорта этих продуктов в ряд других стран: поставки в Турцию выросли на 30%, в Китай – на 27%, а экспорт в Индию увеличился более чем в 2 раза. Таким образом, несмотря на действие введенных рядом западных стран антироссийских санкций, Россия увеличивает экспорт в агропромышленной отрасли, а также наращивает объемы торговых отношений, в том числе на восточном направлении.

Что касается российского зернового экспорта, то необходимо отметить, что наша страна занимает третье место в мире по производству пшеницы, уступая только Китаю и Индии. Но внутреннее потребление у нас гораздо ниже и, соответственно, больше возможностей для экспорта. Уже с 2016 года Россия является безусловным лидером в данной сфере, никому не уступая своей позиции. Российский урожай 2022 года, отсутствие конкуренции со стороны Украины, где из-за военных действий практически сорвана посевная, еще более укрепляет позиции России на мировом рынке зерна.

Правительство России с 15 марта текущего года приостанавливало экспорт зерновых и сахара. Такое решение было принято, чтобы прежде всего насытить внутренний рынок. Запрет вывозить зерно действовал до 30 июня, сахар – до 31 августа 2022 года. Ограничения касались таких зерновых культур, как пшеница, меслин, рожь, ячмень и кукуруза. Российским производителям рекомендовалось временно ограничить также поставки удобрений, что было связано с логистическими сбоями.

Зерно как важнейший экспортный продукт с 2020 года вывозится из России исключительно по квотам, которые устанавливаются отдельным экспортным актом. Действовавший временный запрет не затрагивал поставки зерновых в Белоруссию, ДНР и ЛНР, а также Южную Осетию и Абхазию. Однако в невыгодном положении могли оказаться партнеры России по ЕАЭС. В частности, Казахстан и Киргизия постоянно закупали в России зерно по льготным ценам внутреннего российского рынка, так как с этими странами у нашей страны отсутствуют таможенные границы. Основные объемы закупленного зерна этими странами поставлялись на экспорт (в основном, в Китай). В условиях санкций российские производители зерна стали также использовать эти страны как канал сбыта своей продукции, что приносило обоюдные выгоды.

Введение Россией запрета на неконтролируемый переток зерна в третьи страны обострило вопросы партнерских взаимоотношений со странами ЕАЭС, которым теперь придется отказаться от возможности перепродажи этого продукта с выгодой для себя, приобретать российское зерно по более высоким ценам. И если Казахстан сам может себя обеспечить зерном, так как является одним из основных его производителей на целинных землях, то у Киргизии и Армении здесь могут возникнуть затруднения. Россия, преодолевая возникшие

сложности, будет обеспечивать поставки зерновых в страны ЕАЭС в тех объемах, которые необходимы для удовлетворения их внутреннего спроса.

Правительство России, ограничивая реэкспорт своих продуктов через ЕАЭС, решает важные экспортные проблемы в условиях санкций. На рынке российская доля стремительно выросла. Из-за проведения спецоперации производство и сбыт российских товаров, и в частности зерна, всё больше ориентируются на страны Ближнего Востока и Магриба [5].

В условиях внешних ограничений в экспортно-импортных отношениях всё шире применяются цифровые контакты. Это относится и к поиску новых партнеров, обсуждению внешнеторговых контрактов, и к осуществлению международных расчетов.

Так, применительно к российскому экспорту китайскими партнерами широко внедряются цифровые методы торговли. Китайские потребители должны знакомиться с российскими товарами, выявлять их конкурентные преимущества. Но китайские производители быстро приспособливаются к собственному производству под выпуск российских товаров, то есть выпускают подделки в порядке импортозамещения. Особенно это характерно для продуктов питания.

Примером могут служить магазины *доуни* (одна из транскрипций). В таком магазине должны продаваться российские товары, закупленные китайскими посредниками в России по лицензии. В лицензии указывается официальная российская фирма - российский производитель, но зачастую под его маркой продаются китайские подделки сомнительного качества. Это наносит непоправимый ущерб авторитету российских товаров.

Чтобы минимизировать возникающие экспортные риски, следует искать пути и методы, исключая подделки, обеспечивающие поступление потребителям оригинальных российских продуктов. Одним из путей продвижения является открытие российских торговых павильонов, а не выдача лицензий на продвижение экспортных товаров китайским посредникам. Цены российских павильонов являются эталонными, на них ориентируются китайские производители. Искажение, завышение таких цен негативно сказывается на рынке. Завышенные цены отпугивают потребителей, заниженные приводят к распространению китайских подделок российских товаров. В таких павильонах должен быть официальный экспортный товар, продажа по официальным, а не произвольным ценам. На такие официальные продажи будут ориентироваться и другие производители, и потребители.

Экспортный товар должен завозиться в бондовые зоны, из них поступать на китайский рынок, а не передаваться на территории России китайским посредникам, которых затем бывает трудно проконтролировать. Нужно строго подходить и к выдаче лицензий китайским посредникам на представление российских товаров в Китае, отбирать тех из них, кто может достойно представлять российские бренды. Представляется, что больший эффект будет давать российский экспорт сырья, из которого уже на территории Китая можно будет производить готовую продукцию, снижая возможность подделок.

Конкуренцию российскому экспорту потребительских товаров сегодня

всё активнее составляют так называемые «внутренние платформы китайских государственных корпораций». Это новое явление на китайском потребительском рынке. Такие платформы формируют продовольственные наборы, рассчитанные на определенные категории потребителей. Например, чтобы работники во время рабочего дня не покидали свое рабочее место, им предлагают продуктовый набор, зачастую по льготной цене. Это помогает экономить время, расходы, делать комплексные покупки. Наборы могут быть также рассчитаны на служащих, на известных лиц и др. Такие наборы продаются с использованием цифровых инструментов, что значительно упрощает покупки.

Российским экспортерам необходимо шире использовать цифровые торговые площадки для более активного продвижения товаров на зарубежные рынки. И здесь показательным является опыт китайских экспортеров. В качестве примера можно привести крупнейшую торговую площадку AliExpress. Это самый большой маркетплейс Китая, где покупают оптом и в розницу. Есть русифицированная версия, все цены указаны в рублях. Товары продаются напрямую от производителей, поэтому лишних накруток нет [6].

Также можно выделить, например, следующие торговые площадки:

Taobao – здесь такой же ассортимент, как на AliExpress, только цены порой еще ниже. Есть регистрация по российскому номеру телефона.

Alibaba – недавно популярный сайт начал работать официально и на русском языке.

MiniInTheBox – здесь ведется торговля электроникой и одеждой.

В Интернете приводятся описания, адреса, преимущества целого ряда подобных инструментов продвижения китайских экспортных товаров на зарубежные рынки. Российские же аналоги подобных сайтов практически не используются.

В декабре 2021 г. в Москве на форуме «Сделано в России» состоялось награждение лучших российских экспортеров года. Были определены 13 победителей Всероссийского конкурса «Экспортер года» в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Этот проект направлен на стимулирование российского экспорта, снижение рисков внешнеэкономической деятельности предприятий, развитие цифровизации в сфере экспорта.

Правительство также оказывает существенную помощь российским экспортерам в организации различных видов экспортной деятельности. Большинство услуг для экспортеров доступны онлайн на цифровой платформе «Мой экспорт» (информационная система «Одно окно»). В настоящий момент здесь собраны государственные и бизнес-сервисы, аналитика, а также сервисы поддержки экспортной деятельности. До конца 2024 г. на базе платформы будут запущены более 30 суперсервисов, охватывающих все потребности экспортеров на каждом этапе их работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Изменения в экспорте и импорте РФ в 2022 году – влияние санкций на международную торговлю. [Электронный ресурс]. URL: <https://delprof.ru/press-center/open>

analytics/izmeneniya-v-eksporte-i-importe-rf-v-2022-godu-vliyanie-sanktsiy-na-mezhdunarodnuyu-torgovlyu/ (дата обращения: 29.10.2022).

2. Аналитики группы о перспективах внешней торговли России в условиях санкций. [Электронный ресурс]. URL: <https://delprof.ru/press-center/company-news/analitiki-gruppu-o-perspektivakh-vneshney-torgovli-rossii-v-usloviyakh-sanktsiy/> (дата обращения: 29.10.2022).

3. Аналитики группы о перспективах внешней торговли России в условиях санкций. [Электронный ресурс]. URL: <https://delprof.ru/press-center/company-news/analitiki-gruppu-o-perspektivakh-vneshney-torgovli-rossii-v-usloviyakh-sanktsiy/> (дата обращения: 29.10.2022).

4. Российский бюджет нуждается – кто заплатит? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/rossiyskiiy-byudzhnet-nuzhdaetsya-kto-zaplatit-20220917-173045/> (дата обращения: 27.10.2022).

5. На какие товары Россия запретила экспорт. [Электронный ресурс]. URL: <https://onlineserviceip.ru/biznes/na-kakie-tovary-rossiya-zapretila-eksport-v-2022-godu.html> (дата обращения: 27.10.2022).

6. Лучшие китайские интернет-магазины. [Электронный ресурс]. URL: <https://vyboroved.ru/rejting/luchshie-kitajskie-internet-magaziny> (дата обращения: 27.10.2022).