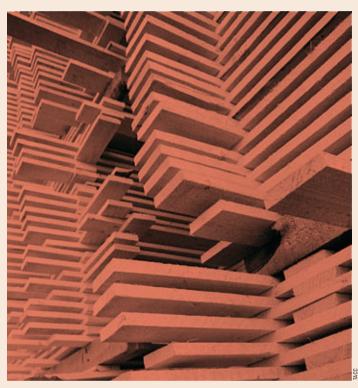
# РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ЭКСПОРТЕРОВ РОССИИ







ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	стр.	56
ПРАЗДНИК НЕПОСЛУШАНИЯ	стр.	58
ЛИДЕРЫ КОНЪЮНКТУРНЫЕ		
И НЕ ОЧЕНЬ	стр.	64
200 КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ		
КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ		
ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА	стр.	68
КУПИТЬ, ЧТОБЫ ПРОДАТЬ	стр.	79
УТРОЕНИЕ ВАГОНА	стр.	82

### Основные выводы

Российский экспорт в 2019 году снижается не в силах противостоять низкой конъюнктуре рынков топлива и сырья. Несырьевой экспорт тормозит менее выраженно и при этом демонстрирует неожиданные точки роста — например, свинина, соя, автомобильные кузова, стиральные машины, пластины для фотоэлементов

По объему товарного экспорта Россия занимает 14-е место в мире. Наш вклад в мировой экспорт — 2,3%, чуть больше доли страны в глобальном ВВП. С объемом несырьевого неэнергетического экспорта в 151 млрд долларов Россия занимает 29-е место в мире, между Турцией и Швецией. У нашей страны вопиюще низкая для крупных экспортеров доля несырьевого экспорта — всего около трети при характерном диапазоне 80—97%

Рост экспорта автомобилей и автокомпонентов из России иностранными автоконцернами стимулируется девальвацией рубля и сжатием внутреннего рынка. Мощности создавались в расчете на объем рынка в три миллиона машин в год,

а фактические продажи в прошлом году составили 1,8 млн и продолжают снижаться

На тройку лидеров пришлось чуть более половины общей экспортной выручки 200 крупнейших экспортеров, на первую десятку — свыше двух третей

Ммпортозамещение в одних отраслях может соседствовать с политикой импортозависимого развития в других, а в третьих отраслях одна политика может циклично сменять другую. Ключевой фактор, который надо оценивать, вовремя переключая типы политики, — расстояние до технологической границы и скорость, с которой фирмы и отрасли способны к ней приближаться

Российское транспортное машиностроение демонстрирует успехи на внешних рынках. Лидер отрасли — Трансмашхолдинг — нацелился на троекратный рост экспорта. Стратегия компании включает в себя помимо поставок готовой продукции локализацию производства и инжиниринга за рубежом, а также комплекс сервисных постпродажных услуг

# Праздник непослушания

После двух лет высоких темпов роста российский экспорт в 2019 году снижается под влиянием низкой на внешних рынках, несмотря на ухудшившийся геополитический фон, безусловно, растут

а январь—июль 2019 года экспорт из России составил 240 млрд долларов, сократившись на 3,2% (здесь и далее — к аналогичному периоду предыдущего года, если не указано иное). Оставшийся отрезок года, по всей видимости, покажет стабильно отрицательную картину, лишь в декабре можно ожидать выхода темпов в положительную зону.

Главная причина такой динамики снижение мировых цен на нефть, которые со второго квартала, вместе с возросшей конкуренцией на европейском рынке газа со стороны СПГ (в том числе российского), утянули за собой и котировки трубопроводного газа. Нефть и нефтепродукты всех видов формируют 46% российского экспорта, газ (включая сжиженные углеводородные газы) — еще 13%. Серьезное снижение цен в этих секторах не может пройти незаметно для общих экспортных показателей, но может быть отчасти нивелировано другими факторами. Первый из них — расширение физических объемов поставок нефти и газа, однако тут возможности России в статусе крупнейшего экспортера ограничены. В этом году нет даже локальных успехов: небольшой рост вывоза нефти с лихвой перекрывается падением отгрузок нефтепродуктов, на европейском газовом рынке погода не способствует росту спроса. Зато в конце года должно случиться важное событие: старт трубопроводных поставок газа в Китай, что делает более радужными перспективы экспорта-2020.

Поддержка текущему экспорту со стороны ненефтегазовых секторов пока получается слабой. В сырьевом блоке в хорошем плюсе угольный и рудный сегменты, однако временно сдал позиции алмазный, ограничивается вывоз круглого леса (что в целом правильно), низкая конъюнктура по горнохимическому сырью. С весны перешли к устойчивому снижению цены на уголь.

Структура товарного экспорта РФ в 201	18 году (млрд долл.)		Источник: РЭЦ
201,2 СЫРЬЕВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ Нефть, газ, уголь	85,7 НЕСЫРЬЕВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ Нефтепродукты, кокс, электроэнергия	66,1 несырьевой неэнергетический нижний передел Металлы, удобрения, зерно, рыба*, пиломатериалы	49,6 неоырьевой незнергетический верхний передел Машины и оборудование, транспортные средства, продукты питания, лекарства, одежда и обувь, электроника
		34,5 несырьевой неэнергетический средний передел Прокат, бумага, ткани, мясо, масло	12,4 СЫРЬЕВОЙ НЕЭНЕРГЕТИ- ЧЕСКИЙ Руды, метаплы, круглый лес
*Без учета рыбы и морепродуктов, экспортированн	ных вне таможенных грани	іц.	

Сектор	ы экспортного лидерства России Таблица 1 Пять ведущих товаров (место в мире по объему экспорта товара в 2018 году)
Топливо	Газ (1), нефть (2), нефтепродукты (2), уголь (3), угольный кокс (4)
Металлопродукция	Алюминий (1), стальные полуфабрикаты (1), никель (1), чугун (1), прямовосстановленное железо (1)
Машиностроение	Тепловыделяющие элементы (1), вооружения (2), грузовые вагоны (2), тепловозы (3), стиральные машины (7)
Химия	Удобрения (1), урановые компоненты (1), аммиак (2), технический углерод (2), синтетический каучук (3)
АПК	Пшеница (1), рыба (2), подсолнечное масло (2), зернобобовые (3), ячмень (3)
ЛПК	Шпон (1), пиломатериалы (2), круглый лес (2), клееная фанера (2), газетная бумага (2)
Прочее	Алмазы (1*), платиноиды (2*), строительные изделия на битумной основе (2), полированное стекло (3), минеральные изоляционные материалы (3)

Источник: РЭЦ по данным ФТС России. ITC Trade Map. UN Comtrade

ский экспорт (ННЭ, здесь и далее — по методике нацпроекта «Международная кооперация и экспорт») за январь—июль показал динамику несколько лучше, чем общий: он снизился на 2,4% и составил щественного ухудшения динамики в ловины 2010-х (27%). оставшейся части года нет. По оценке РЭЦ, годовой результат по ННЭ составит ловине года сложилась неоднозначная 146–148 млрд долларов против прошлогоднего рекорда в 151 млрд долларов, что будет означать снижение на 2-3%.

В целом несырьевой неэнергетиче- долларов против 450 млрд год назад, что будет соответствовать как минимум пятипроцентному снижению. Доля несырьевых неэнергетических товаров в общем экспорте, таким образом, подрастет до 35%, что будет немного ниже 80 млрд долларов. При этом в отличие локального пика 2016–2017 годов (38%), от общего экспорта оснований для су- но значительно выше уровня первой по-

В несырьевых секторах в первой поситуация. В металлах сильно подешевела сталь и ощутимо — цветные металлы, при этом волна протекционистских мер, Общий же экспорт не превысит 420 млрд запущенная прошлой весной США, при-

Главные товары ННЭ Ро	оссии за семь і	месяцев 2019	Э года		Таблица 2
Товар	Экспорт	Прирост	Изменение физиче-	Изменение	Ключевые фактические импортеры
	(млн долл.)	(млн долл.)	ского объема (%)	цены (%)	
Стальные полуфабри-	3987	-1074	-8,0	-14,4	Бельгия, США, Турция, Филиппины, Тайвань, Италия,
каты					Таиланд, Индонезия, Египет
Вооружения	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	Египет, Алжир, Индия, Саудовская Аравия, Китай
Алюминий и его сплавы	3196	495	20,6	-1,9	ЕС, Япония, Турция, США, Норвегия
Платиноиды	2925	863	5,4	34,6	ЕС, США, Япония
Пшеница	2910	-1340	-41,2	16,5	Турция, Египет, Бангладеш
Листовой стальной	2737	-661	-13,1	-7,3	Турция, Белоруссия, Узбекистан, Польша, Италия,
прокат					Латвия, Казахстан, Бельгия, Украина
Пиломатериалы	2678	35	5,8	-4,2	Китай, Узбекистан
Медь	2273	-263	-1,6	-8,9	Китай, Германия
Смешанные удобрения	1865	-100	-12,0	7,8	Бразилия, США, Украина, Индия, Таиланд, Ирландия, Китай, Мексика
Рыба	1775	135	1,5	6,7	Китай, Республика Корея, Япония, Великобритания,
FBIUG	1773	100	1,0	0,7	Китай, геспуолика корея, лиония, великооритания, Нигерия
Азотные удобрения	1641	211	5,8	8,5	США, Бразилия, Мексика, Франция, Польша, Перу
Сортовой стальной про-	1377	-197	-4,5	-8,4	Казахстан, Белоруссия, Украина, Литва, Узбекистан,
кат					Германия, Киргизия, Монголия
Калийные удобрения	1231	220	1,4	20,1	Бразилия, Китай, Индонезия, США, Индия
Бумага и картон	1229	-71	-2,1	-3,5	Индия, Китай, Казахстан, Белоруссия, Италия, Турция,
					Германия, Украина
Подсолнечное масло	1218	205	31,2	-8,4	Иран, Турция, Египет, Китай, Узбекистан
Турбодвигатели и газо- вые турбины	1115	75	н. д.	н. д.	Китай, Индия
Стальные трубы	1081	-796	-30,5	-17,2	Казахстан, США, Белоруссия, Сербия
Никель	1036	-26	8,3	-9,9	Китай, ЕС, США
Золото	999	544	123.5	-1.7	Великобритания, Казахстан, Швейцария
Полимеры	959	-211	-5.0	-13,7	Белоруссия, Казахстан, Китай, Индия, Украина
Синтетический каучук	956	-39	-0.5	-3,5	Китай, Польша, США, Венгрия, Германия, Индия, Турция
Гражданская авиатех-	924	-174	н. д.	н. д.	Чехия, Китай, Таиланд, Япония, Нидерланды
ника (в основном б/у)	32.		н.	ค.	Totali, Tallian, Tallian, Tallian, Tingophan,
Легковые автомобили	917	214	28,0	1,1	Белоруссия, Казахстан, Чехия, Узбекистан, Азербайджан
Чугун	917	-324	-22,2	-5,1	США, Италия, Турция
Источник: расчеты РЭЦ по	данным ФТС Р	оссии			

вела и к значительному уменьшению физических объемов стального экспорта.

В АПК, одном из главных драйверов последних лет, предсказуемо сильно сжался вывоз зерна, так как прошлогодний урожай значительно уступил рекорду 2017 года, а в сильно прибавившем в объеме сегменте растительных масел часть роста съело снижение цен. Гримаса конъюнктуры хорошо видна в таблице 1: там, где удалось добиться значительного роста физических объемов, ощутимо снизились мировые цены, а там, где цены сильно выросли, нет возможности нарастить объемы. Лесобумажные товары в прошлом году испытали ажиотажный рост цен и теперь возвращаются к более адекватному уровню, продолжающийся рост физических объемов экспорта отчасти сглаживает этот процесс. В химии слабым звеном выступают нефтехимикаты, привязанные к нефтяным и газовым котировкам, но за счет других сегментов получается околонулевая динамика. Небольшой рост в машиностроении и потребительских товарах, отрадный сам по себе, не сможет выправить ситуацию в целом.

Теперь рассмотрим более подробно ситуацию в основных секторах.

#### Отраслевой срез

Топливо. Экспорт топлива за семь месяцев 2019 года снизился на 3,2% в стоимостном выражении при сохранившемся физическом объеме. При этом пострадала главным образом несырьевая часть (нефтепродукты и проч.), где стоимость уменьшилась на 9,4%, а физический объем — на 6%. Наибольший прирост показали СПГ (+2,13 млрд долларов, 75%), ароматические продукты переработки топлива (+0,94 млрд, 62%) и уголь (+0,83 млрд, 9%), существенный — электроэнергия и угольный кокс. Наибольшее снижение отмечено по нефтепродуктам (-5,51 млрд долларов, 12%), нефти (-2,05 млрд, 3%) и трубопроводному газу (-1,44 млрд, 5%), существенное — по сжиженным углеводородным газам и минераль-

Товар-лидер — сжиженный природный газ. Экспорт СПГ показывает боль-

трех российских заводов (включая небольшой «Криогаз-Высоцк») составляет 27 млн тонн СПГ в год, при этом, например, «Сахалин СПГ» стабильно превышает свою мощность на 1-2 млн тонн. Ямальский газ идет в страны Атлантического бассейна (от Великобритании до США и Бразилии) и в меньшей степени в АТР (в зависимости от конъюнктуры и возможности ледовой проводки судов), сахалинский — исключительно в Восточную Азию. В физическом выражении экспорт вырос на 61%, по итогам года рост будет немного меньше.

Товар-аутсайдер — нефтепродукты. Налоговый маневр, делающий более прибыльным экспорт нефти, затянувшаяся модернизация ряда НПЗ (прежде всего «Роснефти»), усиливающаяся конкуренция на рынке за счет повышения требований к топливу (Европа, Северная Америка) и более близко расположенных производителей (АТР) — все это обусловливает отрицательную динамику экспорта нефтепродуктов с середишой рост благодаря выходу на полную ны 2015 года. В отдельные периоды симощность проекта «НоваТЭКа» «Ямал туация ненадолго стабилизируется или СПГ», состоявшемуся зимой. Мощность отчасти компенсируется расширением

<sup>\*</sup>Руководительпроектапоинформационноаналитическому обеспечению Группы компаний Российского экспортного центра, кандидат географических наук.

Динамика числа э	кспортных по:	зиций России	и (на уровне ше	сти знаков ТН ВЭД	1) Таблица З			
Отсечение		Число позици	Й	Дина	мика			
	2011 г.	2014 г.	2018 г.	2014 г. к 2011 г.	2018 г. к 2014 г.			
>10 млрд долл.	5	5	5	_	_			
>2 млрд долл.	21	19	20	-2	+1			
>1 млрд долл.	43	41	42	-2	+1			
>500 млн долл.	63	61	70	-2	+9			
>200 млн долл.	136	134	152	-2	+18			
>100 млн долл.	228	226	245	-2	+19			
>20 млн долл.	661	688	754	+27	+66			
>5 млн долл.	1287	1332	1487	+45	+155			
>1 млн долл.	2241	2361	2499	+120	+138			
>10 тыс. долл.	4107	4247	4460	+140	+213			
Примочение: группи 90 (арматоучную 15 порящий) и 02 (архууно и бооприпочи 20 порящий в 2011								

Примечание: группы 88 (авиатехника, 15 позиций) и 93 (оружие и боеприпасы, 20 позиций в 2011 году, 18 — в 2014-м и 2018-м) учтены без детализации в связи с отсутствием открытых данных. Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России

Динамика числа экспортных товаропотоков России								
(на уровне четыре:		Пина	Таблица 4					
Отсечение	ЭИС	ло товаропото	KOB	Дина	мика			
	2011 г.	2014 г.	2018 г.	2014 г. к 2011 г.	2018 г. к 2014 г.			
>10 млрд долл.	9	10	5	+1	-5			
>2 млрд долл.	42	41	39	-1	-2			
>1 млрд долл.	86	76	75	-10	-1			
>500 млн долл.	142	129	131	-13	+2			
>200 млн долл.	247	235	264	-12	+29			
>100 млн долл.	397	389	443	-8	+54			
>20 млн долл.	1253	1272	1419	+19	+147			
>5 млн долл.	2899	2958	3317	+59	+359			
>1 млн долл.	6288	6464	7343	+176	+879			
>100 тыс. долл.	13 583	14 224	16 194	+641	+1970			

Примечание: как один товар суммарно учтены 16 засекреченных позиций (радиоактивные материалы, авиатехника вооружения)

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России

вывоза в других позициях (ароматические продукты, битумные смеси, кокс, битум — первые две часто служат для ухода от высоких пошлин), однако тренд сохраняется. За семь месяцев 2019 года поставки нефтепродуктов сократились на 9% в физическом выражении, на 4% снизилась их цена.

Металлопродукция. Экспорт металлопродукции снизился на 11,7% в стоимостном выражении и на 3,6% в физическом. «Зона бедствия» — черные металлы. Текущие цены на сталь на 15-20% ниже прошлогодних, причем понижательный тренд ввиду плохой конъюнктуры рынка, на которую давят торговые ограничения многих ведущих покупателей, кажется, еще не исчерпал себя до конца. Физические объемы экспорта стали снизились почти на 10%, чугуна — более чем на 20% (здесь также сыграло роль прекратившееся использование украинского материала), стальных труб — на 30% (год назад шли поставки для Северного и Турецкого «потоков»). В оставшейся части года темпы падения должны уменьшиться, так как цены пошли вниз прошлой осенью и по объемам поставок второе полугодие было менее ударным. В цветных металлах ситуация ощутимо лучше, при

решающее значение приобретает ценовой фактор: медь заметно подешевела, но текущие цены сравнялись с прошлогодними, алюминий реализуется примерно по таким же ценам (мировые год назад были выше, но у нас были скидки), никель сначала подешевел, но к концу лета вышел на рекордный с 2014 года

Товар-лидер — алюминий (рост экспорта на 0,5 млрд долларов, 18%). Несмотря на то что большую часть прошлого года «Русал» находился под угрозой санкций (которые в итоге так и не реализовались), российский экспорт алюминия в 2018 году не уменьшился в объемах (пострадал только экспорт проволоки), но недополучил в стоимости: повышение мировых котировок алюминия не отразилось в экспортных ценах России. Однако вследствие этого снижение мировых цен в нынешнем году тоже почти не проявилось, а объем удается даже немного нарастить: текущий рост превышает 20%, однако фактический после уточнения данных всегда оказывается существенно меньше (специфика декларирования).

Товар-аутсайдер — стальные полуфабрикаты. Сталь в этом году теряет много относительной стабильности объемов и в ценах (-14%), и в объеме (-8%). Не-

легированные полуфабрикаты сблизились в цене с чугуном и ломом больше обычного, и рано или поздно ситуация должна исправиться, но пока этого не происходит, наоборот, в начале осени сталь еще просела, хотя металлургическое сырье остается дорогим. Волна протекционистских мер, прокатившаяся по таким важным рынкам, как ЕС, США, Турция, усилила конкуренцию между поставщиками. В этих условиях российские производители уделяют больше внимания слабо растущему внутреннему рынку, где прибыльность выше.

Машиностроение. Экспорт продукции машиностроения вырос на 4% в стоимостном выражении и на 5% — в физическом. Решающую роль в динамике играет сектор ВПК, формирующий почти половину поставок, и если здесь не будет сильного снижения (таможенная привязка поставок отличается от учета Федеральной службы по военнотехническому сотрудничеству, показывающего стабильность), то экспорт продукции машиностроения может еще немного улучшить исторический максимум прошлого года, достигнув 34 млрд долларов. Неравномерностью экспорта также отличается сегмент атомного оборудования, где завершились основные поставки для Белорусской АЭС, но начинаются отгрузки по проектам в Бангладеш и Турции; колеблющимся фоном идут поставки в Китай и Индию, где работают/строятся несколько энергоблоков по нашим проектам. Локомотивом отрасли в этом году являются автомобили — рост на 30% по легковым и на 20% по грузовым — а также, в меньшей степени, их комплектующие, положительная динамика прослеживается в экспорте промышленного оборудования. Поставки бытовой техники немного уступают прошлогодним из-за снизившихся цен; заметно отстает от прошлогоднего уровня железнодорожная техника (завершился рекордный контракт с Венгрией на вагоны метро), однако к концу года ситуация должна выправиться.

Товар-лидер — легковые автомобили. За семь месяцев экспорт легковых автомобилей вырос на 28% в количественном выражении и на 30% — в стоимостном. В мае поставки впервые за четыре года превысили 11 тыс. штук в месяц, в отличие от прошлого года наблюдается устойчивый рост цен, которые в июле достигли 15,4 тыс. долларов за штуку (в 2018 году — 13,8 тыс.). Более всего выросли поставки в Белоруссию (+8152 штуки), Узбекистан (+3030 штук) и Чехию (+2057 штук), а также в Латвию (в основном транзит на рынки третьих стран), Азербайджан (примерно по 700), Казахстан (на 500), Сербию, Словакию



Несырьевой экспорт более устойчив График

- Несырьевой неэнергетический экспорт
- Сырье и энергия

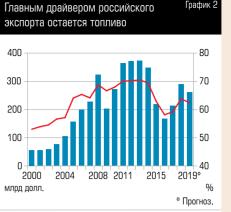
Источник: РЭЦ

(на 400), Алжир, Монголию, Венгрию, Германию (на 200-300).

Товар-аутсайдер — гражданские суда. Экспорт гражданских судов всех типов упал на 55%, главным образом за счет грузовых и специализированных, однако негатива, кроме статистического, этот факт не несет — в российском экспорте абсолютно доминируют поставки б/у судов разных лет выпуска (вплоть до далеких 1960-х) преимущественно зарубежного происхождения. Отгрузки российских судов новой постройки единичны и в агрегированных данных вычленены быть не могут.

Химические товары. Экспорт химических товаров остается на уровне прошлого года как в стоимостном (-0,4%), так и в физическом (+0,7%) выражении. В ключевом сегменте удобрений объемы пока в целом чуть меньше (сказываются новые ограничения на внешних рынках), а цены заметно выше, чем год назад, хотя и показывают снижение. Базовые нефтехимикаты серьезно потеряли в цене, рост объемов отмечен только по метанолу. Полимеры в минусе по объему и еще больше по цене, каучук и шины относительно стабильны. Неплохая динамика у неорганической химии, заметно выросла «тонкая химия», прежде всего фармацевтика, косметика, катализаторы.

Товар-лидер — калийные удобрения. За семь месяцев экспорт калийных удобрений вырос на 22%, почти не изменившись в объеме (+1,4%). При этом реальная динамика физических поставок может быть иной, так как калийные удобрения — один из немногих товаров российского экспорта со спецификой оформления. В 2016 году учет их экспорта приобрел «квартальный» характер, когда в последний месяц квартала стабильно фиксируется больше половины отгрузок за квартал, а в 2017 году фиксация стала уже «полугодовой»: в июне и декабре фиксируется объем, соответствуюший трем обычным месяцам, а в январе



 Экспорт топпива ■ Доля топливного экспорта в общем (правая шкала) Источник: РЭП

и июле поставок почти нет; летом 2019 года фиксация вновь стала обычной. Положительной динамикой экспорта товар обязан выросшим ценам, а вот объемы определяются аппетитами владельцев: в условиях олигополистического рынка, высокой маржи и значительного резерва мощностей выигрывает тот, кто даст лучшую скидку крупному покупателю. «Уралкалий» в этом плане в последнее время уступает своему главному конкуренту, «Беларуськалию».

Товар-аутсайдер — полимеры (-211 млн долларов, 18%). Главной причиной сокращения экспорта полимеров стал рост внутреннего спроса, на который наложились технологические аспекты (где-то плановый ремонт, где-то авария, где-то подключение новых производств). Кроме того, серьезное снижение мировых цен сделало экспорт для ряда предприятий менее интересным и в целом серьезно подрезало стоимостные объемы. В физическом выражении больше всего потеряли полипропилен и полиэтилентерефталат, а из рынков — Украина, США, Китай и Турция.

АПК. Экспорт продукции АПК снизился на 5,3% в стоимостном выражении и на 8,7% в физическом (сюда входят и поставки морепродуктов вне зон таможенного оформления, учитываемые Росстатом и включаемые в нацпроект). Основные потери связаны с зерновым сегментом: если в первой половине 2018 года вывозился рекордный урожай-2017, то сейчас — сократившийся на 20 млн тонн урожай-2018; если бы не выросшие на 17% цены, падение было бы гораздо больше. В остальных крупных сегментах: рыба и морепродукты, растительные масла, готовое продовольствие — динамика уверенно положительная, как и по второстепенным маслосеменам, мясу, кормам.

Товар-лидер — подсолнечное масло (+205 млн долларов, 20%). Благодаря рекордному урожаю подсолнечника в 2018



нешнем году вышел на новый максимум: за семь месяцев отгрузки выросли на 31%. В нынешнем году урожай ожидается не хуже (уборка в разгаре), поэтому итоговый показатель тоже будет с большим плюсом. Ложка дегтя — снизившиеся на 10% мировые цены, которые не спешат восстанавливаться.

Товар-аутсайдер — пшеница (-1340 млн долларов, 32%). Гордость российского экспорта, по которой мы три года подряд становились мировым лидером, в этом году в большом минусе. Это было ожидаемо ввиду невысокого урожая-2018, равно как ожидаемо и существенное улучшение ситуации во втором полугодии: новый урожай пока получается несколько выше, и главным ограничением экспорта выступают менее привлекательные цены, снизившиеся по сравнению с пиком предыдущего сезона на 20%. Пока аграрии не торопятся распродавать урожай, и экспорт в новом сезоне отстает от предыдущего, но позднее они сблизятся. А мировое лидерство России в экспорте пшеницы сохранится и в 2019 году: за первое полугодие мы уступили США 3,5 млн тонн, но во втором полугодии ожидается большой отрыв от всех конкурентов.

ЛПК. Экспорт продукции лесопромышленного комплекса снизился на 5,8% в стоимостном выражении, но вырос на 2% в физическом, при этом у несырьевой части показатели лучше: снижение на 3,6% и рост на 4,3% соответственно. Поставки несырьевых лесобумажных товаров в физическом выражении уверенно растут на протяжении многих лет — в этом плане это самая стабильная группа российского экспорта. Снижение стоимостных параметров обусловлено ажиотажным взлетом цен в прошлом году, особенно на целлюлозно-бумажную продукцию, где они зачастую превзошли многолетние максимумы; в этом году цены возвращаются к более адекватному году экспорт подсолнечного масла в ны-

ами, такими
ия, величина
ктура ключе-
но для одних,
х, цветные —
ий рост в 2019
еликобрита-
долларов за
долларов за ды (691 млн),

Ведущие направления ННЭ России за семь месяцев 2019 года Таблица									
Страна	ННЭ (млн долл.)	Доля (%)	Прирост (млн долл.)	Темп прироста (%)	Основные статьи				
Китай	7385	9,2	715	10,7	пиломатериалы, рыба и морепродукты, двигатели, медь, целлюлоза, удобрения, коммуникационная аппаратура, авиатехника				
Казахстан	6605	8,3	473	7,7	готовое продовольствие, автотехника и комплектующие, стальной про- кат, пластмассы и продукция из них, промышленное оборудование, металлоизделия, стальные трубы				
Белоруссия	5807	7,3	122	2,1	автотехника и комплектующие, стальной прокат, пластмассы и продукция из них, готовое продовольствие, металлоизделия, электрооборудование, промышленное оборудование				
Турция	3961	5,0	-456	-10,3	зерно, стальной прокат, сталь, алюминий				
Нидерланды	3846	4,8	691	21,9	медь, никель, алюминий, нефтехимикаты, рыба и морепродукты, ферро- сплавы				
США	3636	4,5	-365	-9,1	платиноиды, удобрения, чугун, обогащенный уран, алюминий, стальные трубы, сталь				
Египет	3048	3,8	413	15,7	вооружения, пшеница, сталь, продукция деревообработки				
Германия	2808	3,5	-53	-1,9	платиноиды, медь, продукция деревообработки, стальной прокат				
Украина	2520	3,2	-142	-5,3	стальной прокат, удобрения, пластмассы и продукция из них, аммиак, готовое продовольствие, промышленное оборудование				
Великобритания	2095	2,6	715	51,8	золото, платиноиды, рыба и морепродукты				
Индия	2091	2,6	-738	-26,1	вооружения, удобрения, газетная бумага, промышленное оборудование, двигатели, полимеры				
Узбекистан	1857	2,3	420	29,2	стальной прокат, продукция деревообработки, промышленное оборудование, готовое продовольствие, растительные масла, автомобили				
Финляндия	1822	2,3	-515	-22,0	никелевый штейн, нефтехимикаты, удобрения				

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России

Существенный прирост экспорта отмечен по пеллетам (рост экспорта на 52 млн долларов, 59%), пиломатериалам (+35 млн, 1%), деревянным строительным изделиям (+22 млн, 15%) и шепе (+15 млн, 34%). Значительно снизился экспорт круглого леса, целлюлозы (-191 млн, 22%), бумаги и картона (-59 млн, 11%).

Товар-лидер — пеллеты (рост экспорта на 52 млн долларов, 59%). Экспорт пеллет из России стабильно растет, хотя темпы его сильно колеблются. В этом году, как и в 2017-м, наблюдается взрывной рост: физобъем вырос на 35%, а хорошая внешняя конъюнктура дала еще 17% прибавки в цене. Число экспортеров стабильно пополняется, в том числе из не самых лесных регионов (например, из Тульской области). Лидеры экспорта — Архангельская, Иркутская и Ленинградская области и Красноярский край

Товар-аутсайдер — круглый лес (-200 млн долларов, 23%). Экспорт круглого леса последние несколько лет колебался в пределах 19-21 млн кубометров в год (в 2006 году он достигал 51 млн кубометров), но в этом году может уйти на более низкий уровень, потеряв только за семь месяцев более 1,5 млн кубометров, или 15%, под воздействием новых ограничений на вывоз (для отдельных березовых лесоматериалов и для Дальнего Востока в целом) и растущего спроса со стороны переработчиков. Одновременно на 10% снизились и экспортные цены по причине завершения ажиотажа на мировом рынке.

### Новички, av!

Появление новых товаров в экспорте страны, о котором так любят говорить на разных уровнях, не такое простое явление — прежде всего с точки зрения подсчета. Внешнеторговая номенклатура, по которой идет статучет, ограничена фанеры (-117 млн, 15%), упаковочных несколькими тысячами позиций: их около пяти с половиной тысяч в наиболее детальном общепринятом международном варианте (шесть знаков Гармонизированной системы — HS) и тринадцать с половиной тысяч на максимально детальном уровне в России (десять знаков ТН ВЭД ЕАЭС), притом что последний служит тарифным целям и плохо подходит для сопоставлений из-за постоянных изменений и выделения позиций в том числе по нетоварным признакам (например, по времени вывоза/ввоза для сезонной продукции). Товаров же в международной торговле — десятки и сотни тысяч видов, в зависимости от детализации (при большей дробности можно насчитать и миллионы). Для небольших стран, особенно вне интеграционных группировок, появление новых экспортных товаров на уровне международной агрегации связано с возникновением ранее отсутствовавших производств: можно начать плавить металл, клеить бумажные пакеты или засахаривать фрукты. У больших стран все это уже есть и представлено в экспорте. Вопрос в масштабах, значимости для мирового рынка, самодостаточности.

Сделаем немного вычислений для экспорта России. Простых, но дающих (торговля ею мала), а в 2017-м хвойный

определенную верхнеуровневую картину. За основу возьмем уровень шесть знаков ТН ВЭД, не слишком общий, но и не чересчур детальный; не лишенный недостатков, как и любой другой. Он претерпевает изменения раз в пять лет: в 2008-2011 годах в действующем классификаторе было 5052 шестизначные позиции, в 2012-2016-м — 5205 (рост на 3%), с 2017 года — 5387 (еще +3,5%), доминируют несырьевые неэнергетические, их 96% (5184 в действующем

Теперь посмотрим на динамику числа позиций, по которым осуществлялся экспорт, взяв для сравнения 2011 год (когда мир восстановился от кризиса), 2014-й (рубежный по многим параметрам для нас) и 2018-й (наиболее актуальный). При этом не забудем, что ценовая конъюнктура ресурсных товаров в 2014 году была в целом несколько хуже, чем в 2011-м, а в 2018-м несколько хуже, чем в 2014-м: в частности, для неэнергетических товаров, кроме драгоценных металлов, индекс цен Всемирного банка в 2011 году равнялся 119,56, в 2014-м — 96,47, в 2018-м — 85,22.

Число крупнейших товаров в российской экспортной корзине практически не меняется: это пять стабильных десятимиллиардников (нефть, трубопроводный газ, два вида нефтепродуктов и каменный уголь) и свыше 40 миллиардников. Классификационные изменения этой группы почти не коснулись: в 2012 году из пшеницы вычленили семенную лес и хвойные пиломатериалы поделили на несколько видов, и если по пиломатериалам появились две позиции «весом» от миллиарда долларов, то по лесу не стало ни одной.

Начиная со следующего рубежа 500 млн долларов мы видим стабильное увеличение числа позиций в 2018 году по сравнению с 2014-м, а с рубежа 20 млн долларов — также и в 2014-м по сравнению с 2011-м. При этом если приросты 2014-го к 2011-му находятся в пределах 3-5%, что отчасти можно списать на раздробление позиций, то приросты 2018-го к 2014-му составляют 8-15% и только на уровне самых мелких позиций опускаются до 5-6%. Несколько абсолютных показателей: число товаров с экспортом свыше 500 млн долларов в 2018 году составило 70 против 63 в 2011-м., а товаров с экспортом свыше 20 млн долларов — 754 против 661.

Следующий интересный разрез товаропотоки, которые в определенной мере отражают востребованность товара на зарубежных рынках, его конкурентоспособность. Так как здесь классификационные изменения могут оказывать более серьезное искажающее влияние (если делится на несколько частей товар с большим экспортом), будем использовать более высокий уровень агрегации — четыре знака ТН ВЭД, их число практически не менялось: 1221, 1224, 1222, доминируют несырьевые неэнергетические, их 93% (1141 в действующем варианте). Число стран — потенциальных партнеров в 2011-2018 годах тоже оставалось практически неизменным, лишь в 2012 году в статистике разделился на две части Судан и территорий, которые могут быть учтены таможней как страна назначения экспорта, стало 253.

Количество крупнейших товаропотоков в 2018 году по сравнению с 2011-м и 2014-м заметно снизилось — это естественно, так как их образуют главным образом значительно подешевевшие энергоносители. На уровне крупных товаропотоков (0,5-2 млрд долларов) видна четкая отрицательная динамика к 2011 году (прежде всего из-за ценового фактора), а вот в сравнении с 2014-м сейчас количественных изменений нет: где потеряли в ценах — прибавили в разнообразии. С уровня средних товаропотоков (0,1-0,5 млрд долларов) наблюдается существенное расширение их числа в 2018 году по сравнению с предыдущими (рост к 2014 году составляет 12–14%), а на уровне небольших товаропотоков положительная динамика была уже в первой половине 2010-х (рост на 2-5% в 2014 году к 2011-му). Например, товаропотоков величиной свыше 20 млн дол-

— 1419, рост на 166 единиц, или на 13%, специфическими факторами, та число товаропотоков величиной свыше как торговые ограничени 1 млн долларов за это же время выросло ВПК-контрактов, конъюнк более чем на тысячу.

Резюмируем: ассортимент российского экспорта и его востребованность на внешних рынках, несмотря на ухудшившийся геополитический фон, безусловно, растут. При этом мы отдаем себе отчет, что в приведенных цифрах есть реэкспортные и другие специфические операции.

Несколько ярких примеров успехов на ниве диверсификации. К новым товарам российского экспорта в текущем десятилетии можно отнести мясо. В 2010 году экспорт мяса всех видов составлял менее 40 млн долларов, в 2018-м — уже 440 млн, при этом раньше его формировали почти исключительно мясо и субпродукты птицы, а теперь в экспорте в заметных объемах присутствуют свинина и свиные субпродукты, а также баранина. Абсолютно новый товар — соя, которая до 2012 года практически не экспортировалась, а в 2018-м поставки составили около 300 млн долларов; несколько менее впечатляющая ситуация с соевым шротом — в среднем 20 млн долларов в год в начале десятилетия и свыше 200 млн теперь. При этом соя почти вся идет с Дальнего Востока в Китай, а шрот — главным образом с калининградского завода ГК «Содружество» (работающего на импорте!) в Европу, дальневосточные производители только готовятся осваивать местные рынки. Неожиданный «герой» — дрожжи: 15 млн долларов экспорта в 2011 году, около 85 млн — в 2018-м и первое место в мире по количественным поставкам.

Стиральные машины, производимые в России ведущими мировыми компаниями, в начале 2010-х экспортировались в объеме чуть больше 100 млн долларов и главным образом в СНГ, а в 2018 году экспорт достиг 340 млн долларов и почти в равных долях идет в СНГ и дальнее зарубежье. Экспорт автомобильных кузовов вырос менее чем с 20 млн долларов в начале десятилетия до 190 млн в 2018 году благодаря поставкам как российских, так и зарубежных марок. Экспорт кремниевых пластин для фотоэлементов к 2013 году опустился ниже 5 млн долларов, однако последние три года показывает взрывной рост, выйдя в текущем году на уровень более 100 млн долларов в год.

### География экспорта

Крупнейшими партнерами России по ННЭ последние несколько лет остаются Китай, Казахстан и Белоруссия. К очень крупным следует отнести Турцию, США, Нидерланды, Египет, Германию, Украину и Индию, их позиции друг относительларов в 2011 году было 1253, а в 2018-м но друга непостоянны и определяются

вых товарных рынков (зерн черные металлы для други лля третьих).

Наибольший абсолютны году показывает ННЭ в Во нию. Китай (по 715 млн январь—июль), Нидерланд Казахстан (473 млн). Узбекистан (420 млн) и Египет (413 млн долларов). Рост ННЭ в Великобританию обусловлен высокими поставками драгоценных металлов — страна традиционно является одним из главных партнеров по ним; по Нидерландам он связан в первую очередь с никелем и алюминием, где Нидерланды «конкурируют» со Швейцарией за статус более удобного посредника; динамку экспорта в Египет определили поставки продукции ВПК, в этом году прошедшие раньше.

Драйверами ННЭ в Китай стали продукция машиностроения, морепродукты, удобрения, пиломатериалы и черные металлы, заметный рост отмечен и по ряду других товаров, но есть и сегменты значительного снижения. Высокодиверсифицированный экспорт в страны СНГ развивается под воздействием спроса партнеров, наиболее заметными точками роста для Казахстана в этом году стали золото, трубы, автотехника и комплектующие, готовое продовольствие и промышленное оборудование, для Узбекистана — стальная продукция, автомобили, оборудование и растительные

Наибольшее снижение испытал текуший ННЭ в Индию (-738 млн долларов за январь—июль), Финляндию (-515 млн), Вьетнам (-490 млн), Турцию (-456 млн), Ирак (-427 млн) и Швейцарию (-397 млн). Провал Индии обусловлен прежде всего неравномерностью поставок по линии ВТС и атомным проектам, а также снижением поставок серебра и калийных удобрений, тоже сильно колеблющихся в течение года — за полный год динамика может получиться совсем иной; ВПК-фактор стал главным и у Ирака. Падение по Финляндии связано с завершением поставок труб для «Северного потока — 2», снижением цен на транзитируемые через нее нефтехимикаты и отсутствием возврата самолетов и судов, по Вьетнаму — с отказом страны от дорогой фуражной пшеницы в пользу кукурузы и снижением конкурентоспособности поставок листового проката, по Турции — с уменьшением потребности в импортной стали в связи с ограничениями на экспортных рынках и завершением поставок труб для «ТурецСергей Заякин, Ирина Перечнева

редняя цена нефти марки

# Лидеры конъюнктурные и не очень

ромче всех в прошлом году «выстрелил» российский нефтегазовый экспорт. Но успех оказался

конъюнктурным и недолговечным. А вот достижения экспортеров из сектора деревообработки кажутся более

Brent в прошлом году составила 69,8 доллара за баррель (плюс 27,6% к аналогичному показателю 2017 года). На пике в октябре она достигала 85 долларов за баррель, но завершила год на уровне 53,8 доллара за баррель. По итогам 2017 года средняя цена барреля На вершине новичков нет Brent составила 54,7 доллара.

Это позволило базовой отрасли российской экономики продемонстрировать впечатляющие результаты экспортной деятельности. В денежном выражении экспорт российской нефти в прошлом году вырос на 38,4%, до 129,2 млрд долларов, в натуральном — на 3,1%, до 260,6 млн тонн. Очень уверенная динамика была показана по нефтепродуктам, природному и сжиженному газу.

Несколько менее удачным оказался внешний фон для российских металлургов. Мировые рынки металлов первыми ощутили на себе приближающееся задают экспортные тренды. охлаждение мировой торговли из-за торгового конфликта США и Китая. Весь прошлый год котировки чрезвычайно бурно реагировали на новости о спорах рейтинге. двух стран. Это отразилось на ценовых параметрах практически всех важных для российской металлургии позиций. Так, на Лондонской бирже металлов ключевые цветные металлы (алюминий, медь, цинк, никель) за прошедший год подешевели на 11-29%.

экспортер в мире Германия Япония Ю. Корея Нидерланды Франция Италия Гонконг Великобритания Бельгия Мексика Канада Россия 0,0 0,5 1,0 1,5 2,0 2,5 3,0

Россия — четырнадцатый крупнейший График

Источник: UN Trade Statistics

трлн долл. в 2018 г.

Тем не менее общий результат российского экспорта оказался в довольно хорошем плюсе: суммарная стоимость лен и все так же удерживается базовой экспорта выросла более чем на четверть, до 449,6 млрд долларов. Но общий экспорт все еще ниже докризисного максимума 2013 года (526 млрд долларов).

Как показали расчеты Аналитического центра «Эксперт» при формировании итогов четвертой волны ежегодного исследования крупнейших 200 российских компаний-экспортеров, именно ведущие игроки экспортного поля в наибольшей степени нарастили выручку от поставок на внешние рынки. Совокупная экспортная выручка участников топ-200 выросла существенно сильнее, чем национальный экспорт в целом, на 36,3%, и превысила 374 млрд долларов. Участники рейтинга держат 83% совокупного товарного экспорта России, фактически именно они

Цена «входного билета» в рейтинг выросла на 9,9% и составила 61,9 млн долларов против 56,3 млн в прошлогоднем

Отраслевая структура стабильна. Основной вклад в совокупные доходы топ-200 вносит нефтяная и нефтегазовая промышленность, которая держит 69% суммарной выручки участников исследования (годом ранее — 64,8%). Черная и цветная металлургия дают 7,6 и 5,8%



экспортных доходов соответственно.

Персональный состав рейтинга стабиотраслью российской экономики: первое место не отдает никому «Роснефть», на второй позиции — «Газпром», замыкает тройку «ЛУКойл». «Роснефть» же показала в тройке и самую сильную динамику — плюс 53,6% к объему экспорта 2017 года. Доля экспорта в общих доходах компании растет год от года: если по итогам 2017-го мы фиксировали долю 55%, то в 2018 году — уже две трети.

На четвертой позиции традиционно «Сургутнефтегаз», «Татнефть» потеснила «Норильский никель» с пятой позиции. Высокий уровень динамики экспортной выручки (плюс 42,1% к показателю 2017 года) привел в первую десятку крупнейших экспортеров «НоваТЭК» — крупнейшего независимого производителя природного газа в России. Выручка от реализации газа (а это 99,3% отгрузки компании) в 2018 году выросла на 42,4% и составила 825,8 млрд рублей. Реализация природного газа на внешних рынках выросла с 106 млн до 6061 млн кубометров.

Кроме того, в десятке крупнейших экспортных игроков уверенно держатся металлурги — «Норникель», «Русал» и

Тяжеловесы по-прежнему рулят и усиливают уровень концентрации: на тройку лидеров пришлось чуть более



половины (50,5%) суммарного экспорта 200 крупнейших, на остальные компании первой десятки — 17,2% суммарного показателя. Первая сотня крупнейших экспортеров формирует почти 97% суммарного экспорта частников рейтинга.

### Дерево — в плюсе, пищевка в минусе

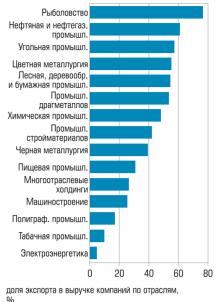
Учет количества игроков показывает, что нефтяная отрасль еще и самая многочисленная — в рейтинге ее представляют 34 компании. Довольно представительна химическая и нефтехимическая промышленность — 29 компаний.

В количественном измерении укрепила свои позиции в рейтинге лесная, деревообрабатывающая и целлюлознобумажная промышленность — сектор представляют 28 компаний против 26 годом ранее. Суммарные экспортные доходы представителей этой отрасли в исследовании за год выросли на 28,8%, превысив шесть миллиардов долларов.

Таким образом, компании этого сектора оказались готовы к хорошей мировой конъюнктуре и смогли вовремя ею воспользоваться. «В течение 2018 года на рынке целлюлозно-бумажной продукции мы наблюдали повышенный спрос на товарный картон и беленую целлюлозу. Сочетание спроса и ценового фактора позволило нам увеличить выручку по сравнению с 2017 годом на 23 процента», — отмечает **Олег Губин**, директор по финансам Архангельского ЦБК.

показала Segezha Group. Компания также нарастила физические объемы внешних поставок.





Источник: АЦ «Эксперт»

А вот один из основных бенефициаров кризиса 2014 года — пишевая промышленность — начал сдуваться. Представительство пищевой отрасли, включая АПК, в нынешнем рейтинге сократилось на две компании, всего в крупнейшие прорвались 12 игроков сектора. Сократился и вклад сектора в суммарную экспортную выручку участников рейтинга — на три процентных пункта, до 1,2%.

говорит о том, что здесь доминируют преимущественно малые компании.

У пищевой промышленности есть все шансы увеличить долю конечного потребления на других рынках. Однако в отличие от деревообработки сделать апгрейд без помощи государства здесь проблематично. Как показывает региональная практика, именно при включении соответствующего инструментария игроки способны наращивать экспортную активность. «В ноябре 2018 года Китай и Россия подписали меморандум, разрешающий взаимные поставки молочной продукции и замороженного мяса птицы в Китай, — приводит пример министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Василий Козлов. — Буквально через несколько месяцев птицефабрика "Рефтинская" из Свердловской области уже вошла в список из 23 российских компаний, сертифицированных для поставки мясных продуктов в Поднебесную. В планах предприятия — экспортировать в Китай не менее 400 тонн продукции в месяц, в основном лапок, крыльев и других субпродуктов».

#### Самые экспортные

Именно внешние рынки формируют доходную часть баланса большинства сырьевых отраслей. К такому выводу нас приводит расчет доли экспортной выручки в общей отгрузке. С этой позиции самым экспортно ориентирован-Еще более динамичный рост (32,6%) В целом, по официальной статистике, ным сектором является рыболовство, где экспорт сектора вырос на 17,4% относи- экспортная отгрузка формирует 76,3% тельно аналогичного показателя 2017 выручки (голом ранее — 73%), нефтяная года и превысил 4.5 млрд долларов — это и нефтегазовая отрасли — 60.7% (годом

nocrabox.	тодинн	pebbienii 1,5 m.	прд долларов	это и пефтегазова	лограсли	00,7 70 (годом
Отраслевая ст	руктура экспорта участников рейтинга по р	езультатам 2018	3 года			Таблица 1
Ранг отрасли	Отрасль	Экспорт	Изменение	Доля несырьевого	Количество	о компаний-
по результа-		в 2018 году	за год (%)	экспорта в суммарном	экспортеро	в в отрасли
там основно-		(млн долл.)		экспорте компаний	в рейтинге	изменение
го рейтинга				отрасли (%)	2019 года	за год
1	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	257 626	45,1	0,4	34	<b>–1</b>
2	Черная металлургия	28 346	36,0	0,3	17	1
3	Цветная металлургия	21 811	11,7	2,9	10	-1
4	Химическая и нефтехимическая промыш-	17 142	15,9	6,3	29	2
	ленность		_		_	
5	Угольная промышленность	12 505	27,4	0,0	16	-2
6	Машиностроение	9 528	-0,1	90,7	20	0
7	Многоотраслевые холдинги	6 796	25,5	39,6	4	1
8	Промышленность драгоценных металлов и алмазов	6 276	11,6	11,2	9	0
9	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6 002	28,8	1,6	28	2
10	Пищевая промышленность	4 511	17,4	5,3	12	-2
11	Рыболовство	2 141	27,0	1,8	14	3
12	Электроэнергетика	696	43,7	0,3	1	0
13	Промышленность строительных материалов	341	11,7	0,5	3	0
14	Табачная промышленность	220	-4,7	30,3	2	-2
15	Полиграфическая промышленность	135	8,0	93,0	1	0
Итого		374 078			200	
Источник: расче	т АЦ «Эксперт»					

об Специаль	ным диклад	РЕИТИНГ КРУПНЕИШИХ ЭКСП	OPTEPOB POUL	SMM .			
<del>€</del> Крупнейши	е компании —	- несырьевые экспортеры по итогам 20	018 года				Таблица 2
Крупнейши Место в рейтинге несырьевых экспортеров 2019 года 1 2 3	Место в рейтинге несырьевых	Компания	Несырьевой экспорт в 2018 году	Доля несырьевого экспорта в общем экс-	Динамика несырьево- го экспорта	Отрасль	Регион регистрации компании / головной компании
экспортеров	экспортеров		(млн долл.)	порте (%),	(% к 2017		
2019 года	2018 года	D. c	0504.5	оценка	году)		
<u>1</u>	1	«Рособоронэкспорт»	3531,5	98,7	-2,8	машиностроение	Москва
2	2	Госкорпорация «Росатом»	2345,9	96,2	13,1	многоотраслевой холдинг	Москва
3	3	Объединенная двигателестроительная корпорация	1542,6	>99	25,6	машиностроение	Москва
4	4	Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»	1277,9	100,0	26,2	машиностроение	Московская область
5	6	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	581,5	84,9	17,6	цветная металлургия	Свердловская область
6	7	«Нокиан шина»	435,2	99,6	-0,4	химическая и нефтехимическая про-	Ленинградская область
7	_	Объединенная авиастроительная кор- порация	358,1	98,9	_	машиностроение	Москва
8	9	«ИРЭ-Полюс»	257,7	99,9	-6,0	машиностроение	Московская область
9	8	Объединенная ракетно-космическая корпорация	243,2	99,6	-21,1	машиностроение	Москва
10	_	Группа компаний «Ренова»	232,7	74,4	_	многоотраслевой холдинг	Москва
11	11	«СДС Азот»	215,6	59,6	-4,3	химическая и нефтехимическая про-	Кемеровская область
12	10	«Фольксваген Груп Рус»	168,9	99,5	-30,6	машиностроение	Калужская область
13	21	ПО «Кристалл»	162,9	78,8	43,4	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Смоленская область
14	_	«С. Д. Даймонд» (KGK Diamonds)	157,7	96,8	_	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Республика Саха (Якутия)
15	20	«Mapc» (Mars)	143,1	99,4	24,6	пищевая промышленность	Московская область
16	15	«Пирелли тайр Руссия» (Pirelli Tyre Russia)	139,2	99,0	-5,7	химическая и нефтехимическая про-	Москва
17	26	АвтоВАЗ	138,0	99,7	43,0	машиностроение	Самарская область
18	_	Трансмашхолдинг	131,0	100,0		машиностроение	Москва
19	31	Концерн «Радиоэлектронные техноло- гии» (КРЭТ)	129,6	99,9	105,8	машиностроение	Москва
20	17	ддк	127,4	89,1	-3,3	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Республика Саха (Якутия)
21	24	«Гознак»	125,5	93,0	21,9	полиграфическая промышленность	Санкт-Петербург
22	22	Группа ГАЗ	118,5	99,9	6,3	машиностроение	Нижегородская область
23	23	«Самсунг Электроникс Рус Калуга» (Samsung Electronics Co.)	114,9	99,6	8,0	машиностроение	Москва
24	12	КамАЗ	114,1	100,0	-40,1	машиностроение	Республика Татарстан
25	28	«ЛГ электроникс рус» (LG Electronics)	108,2	99,5	31,8	машиностроение	Москва
26	19	«Рено Россия»	99,3	99,7	-15,6	машиностроение	Москва
07	07	1/ 0	00.0	400.0	10,0	<sub>F</sub>	0 " "

Источник: АЦ «Эксперт»

27

32

16

29

Концерн «Энергомера»

«Силовые машины»

«ИКЕА Индастри»

Midural Group

нений

«ДжиИ Рус» (GE Россия/СНГ)

Группа компаний «Новомет»

«Юнилевер Русь» (Unilever)

Новотроицкий завод хромовых соеди-

27

28

29

30

31

32

33

ки за счет экспорта получают также компании сектора драгоценных металлов и на международном рынке выросла на алмазов, цветной металлургии, доволь- 21% по сравнению с 2017 годом, что было

ранее — 42,8%). Более половины выруч- таки на стороне наших производителей.

82,0

80.1

77,3

74.1

71.5

68.2

65.6

64.6

100,0

99.9

98,0

69.7

60.0

70.3

91.5

81.1

-16.8

-84.9

19.9

-53,5

-12.7

машиностроение

машиностроение

машиностроение

машиностроение

мышпенность

мышпенность

химическая и нефтехимическая про-

целлюлозно-бумажная промышленность

химическая и нефтехимическая про-

лесная, деревообрабатывающая и

многоотраслевой холдинг

оценке Ильи Хоботилова, начальника управления маркетинга СУЭК, в 2018 году объем мировой торговли энергетическим углем превысил 970 млн тонн, но высока доля внешних поставок и в обусловлено ростом средней цены реа- что на 50 млн тонн больше, чем годом структуре доходов угольной промыш- лизации на 17%, а также увеличением ранее, и это самый значительный рост ленности. И мировой рынок здесь опять- объемов продаж на два процента. По с 2013 года: «Рост спроса в Азии компенсировал снижение спроса в Европе. Устойчивый спрос на премиальных азиатских рынках поддержал цену на уголь калорийностью 6000 ккал/кг (FOB NEWC), что способствовало увеличению разницы цен между высоко- и низкокалорийными углями».

Ставропольский край

Оренбургская область

Свердловская область

Санкт-Петербург

Санкт-Петербург

Пермский край

Москва

Москва

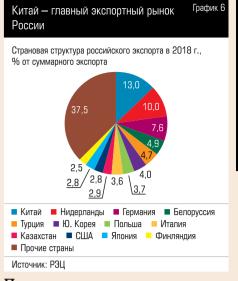


География поставок лидеров коррели- Премьеры рует с общероссийской статистикой экспорта: больше всего российских товаров потребляет Китай (12,6% суммарного из «новобранцев» — Объединенная экспорта участников, исключая страны ЕАЭС), на второй позиции — Германия мы попытались самостоятельно консо-(11,6%), на третьей — Нидерланды (10%).

В продуктовых линейках компаний топ-200 опять-таки преимущественно сырье. Доля сырьевых позиций (нефти, газа, угля, руд, леса и металлов) в структуре экспорта участников рейтинга составила 56,9%, что выше общероссийского показателя (47,7% в 2018 году, по данным Российского экспортного центра, РЭЦ). На экспорт энерго- страны, объединяющая ряд перспекносителей пришлось 20,9% против 19% в тивных сельскохозяйственных предструктуре российского экспорта в целом. приятий Юга России и имеющая зна-Доля несырьевых неэнергетических това- чительный земельный банк (по итогам ров в группе крупнейших игроков составила 22.2%, что меньше лоли в российском экспорте в целом на 11 п. п.

них 18 еще и расширили ассортимент. Напротив, сократили номенклатуру экспорта при расширении границ поставок десять компаний. Сократили географию 68 участников, в том числе 18 компаний синхронно свернули ассортимент экспортируемых товаров, а 14 компаний, напротив, расширили его.

В рейтинге представлены экспортеры из 46 субъектов РФ. По числу компаний лидирует Москва, и это никак не отражение характера экономики столицы, просто здесь зарегистрирована штабквартира каждой четвертой компании, вошедшей в рейтинг. Дальше с большим отставанием идут Санкт-Петербург (11 компаний).



По итогам 2018 года в список попали 23 новичка. Самая крупная компания авиастроительная корпорация (ОАК); лидировать информацию об экспорте отдельных компаний в составе ОАК, которые ранее учитывались нами отдельно. Второй новичок в первой сотне — увеличивший экспорт более чем в четыре раза агрохолдинг «Степь» (входит в состав АФК «Система»). Это одна из крупнейших аграрных компаний 2018 года он составил 401 тыс. га). Рост экспортных поставок связан с общей динамикой объемов бизнеса: по дан-Компании стремятся наращивать ным «СПАРК-Интерфакс», за прошлый экспортный потенциал за счет расшире- год рублевые доходы «Степи» выросли ния ассортимента, географии поставок в три с половиной раза, почти до 22,4 и увеличения отгрузки действующим млрд рублей. Второй фактор — рост партнерам. Среди участников исследова- цен на мировом рынке. Так, средняя ния 63 компании в 2018 году в качестве экспортная цена реализации пшеницы стратегии развития выбрали расширение агрохолдинга «Степь» в 2018 году увегеографии поставок своей продукции, из личилась на 15% к показателю предыдущего года.

Лидером же по динамике среди новичков стала компания «ДжиИ Рус» (GE в России и СНГ), увеличившая экспортную выручку в 15 раз. Платформа компании для предоставления услуг по сервису и ремонту энергетического оборудования — ООО «ДжиИ Рус» — была построена на площадях индустриального парка «Росно» под Калугой в 2010 году. В 2018 году GE объявила о расширении линейки услуг своего технологического центра, что позволило проводить оперативный ремонт оборудования для энергетической и нефтегазовой отрасли на территории Таможенного союза по компаний) и Кемеровская область (10 мировым стандартам без отправки на завол-изготовитель.

15

13

-4

-2

0

5

черная металлургия

цветная металлургия

Москва

Свердловская область

693,7

685.1

Объединенная металлургическая компания

Корпорация «ВСМПО-Ависма»

5,6

16.8

42.4

3,0

84.9

58

59

54

59

— Мурманск (СЗРК-Мурманск)

200 крупн	ейших посс	ийских компани	й-экспортеров по итогам 2018 года										Таблица З
Место в	Место в	Место в рей-	Компания	Объем экспорта (	за исключе-	Доля экспорта	Доля несырьевого	Копичество	стран-импортеров	Копичество	групп товаров	Отрасль	Регион регистрации компании /
ОСНОВНОМ	ОСНОВНОМ	тинге несырье-		нием стран ЕАЭС		в выручке в	экспорта в общем	No.iii isa isa	Trout Milliop Topos		а ТН ВЭД)	0 1 passis	головной компании
рейтинге	рейтинге	вых экспорте-		2018 год	динамика	2018 году	объеме экспорта	2018 год	динамика за год	2018 год	динамика		TOTOBION ROWINGIAN
2019 года	2018 года	ров 2019 <sup>1</sup> года		201010д	за год (%)	(%), оценка	(%), оценка	2010104	(ед.)	201010д	за год (ед.)		
159		ров 2013 года —	«ВПК-ойл» (Коченёвский НПЗ)	101,8	146,4	30,3	0.0	1		1	—	химическая и нефтехимическая промышленность	Новосибирская область
160	99	_	Холдинг «Солнечные продукты»	101,5	-43,8	Н. Д.	22,8	18	_1	7	0	пищевая промышленность	Саратовская область
161	128	26	«Рено Россия»	99,6	-15,6	4,6	99,7	7	0	7	-1	машиностроение	Москва
162	174		«Татнефтепром»	95,5	34,2	н. д.	0,0	Δ	0	1	0	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Республика Татарстан
163		_	Саткинский чугуноплавильный завод	93,3	81,0	20,8	0,0	5	_	3		черная металлургия	Челябинская область
164	179	_	Преображенская база тралового флота	90,6	34,2	86,4	0.6	4	1	4	-1	рыболовство	Приморский край
165	158	_	«ЮПМ-Кюммене» (UPM)	88,6	2.4	30.9	0.1	4	-1	5	0	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Новгородская область
103	100		«IOI IIVI-Nomimene» (OFIVI)	00,0	2,4	30,3	0,1	4	-1	J	U	бумажная промышленность	пові ородская ооласть
166	147	_	«Филип Моррис» (Philip Morris International)	86,7	-11,1	5,1	20,5	17	5	9	-2	табачная промышленность	Ленинградская область
167	157	_	Группа компаний «Петропавловск»	86,5	-0,1	17,3	0,0	1	0	1	0	черная металлургия	Москва
168	161	_	«Майер-Мелнхоф Хольц»	85,2	3,0	93,0	0,0	15	3	3	0	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Ленинградская область
169	191	_	«Томет»	84,5	42,0	36,1	0,0	9	-1	1	0	химическая и нефтехимическая промышленность	Самарская область
170	_	_	«Севлеспил»	83,5	131,5	н. д.	0,0	13	_	3	_	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Коми (Республика)
												бумажная промышленность	
171	150	27	Концерн «Энергомера» <sup>2</sup>	82,0	-16,8	33,2	100,0	19	4	16	-4	машиностроение	Ставропольский край
172	178	_	Биохимический холдинг «Оргхим»	80,8	18,4	н. д.	7,7	16	3	3	1	химическая и нефтехимическая промышленность	Нижегородская область
173	_	28	«ДжиИ Рус» (GE Россия/ СНГ)	80,1	1479,3	31,8	99,9	10	_	9	_	машиностроение	Москва
174	159	34	«Юнилевер Русь» (Unilever)	79,7	-5,5	6,8	81,1	30	1	12	1	химическая и нефтехимическая промышленность	Москва
175	183	_	«Кроношпан»	79,0	24,3	н. д.	0,8	8	-4	2	-1	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Московская область
176	63	29	«Силовые машины» <sup>2</sup>	78,9	-84.7	17,5	98,0	12	-8	93	-11	машиностроение	Санкт-Петербург
177	166		Группа компаний «Римбунан Хиджау» <sup>3</sup>	76,7	-3,5	н. д.	0.0	3	0	2	2	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Хабаровский край
17.7	100		Tpyllia kowilaliwi «Liwioyilali Angakay»	70,7	0,0	п. д.	0,0	0	0	_		бумажная промышленность	лаоаровский край
178	167	_	«Кастамону интегрейтед вуд индастри» (Kastamonu)	76,3	-2,5	29,8	7,0	18	2	4	-2	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Республика Татарстан
179	156	_	«Кузнецкинвестстрой» (Coeclerici Group)	75,3	-13,8	н. д.	0.0	6	-3	1	0	угольная промышленность	Кемеровская область
180	_	_	«Экополимеры» («Экопэт»)	75,1	187,8	25,3	0,0	5		1	_	химическая и нефтехимическая промышленность	Калининградская область
181	116	33	Группа компаний «Новомет»	75,1	52,7	48,6	91,5	19	4	92	56	машиностроение	Пермский край
182	185	_	Жешартский ЛПК (United Panel Group)	74,7	20,9	68,9	0,0	14	11	1	0	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Республика Коми
183	_	_	«Росрыбфлот»	73,4	41.7	75,3	11,3	2	_	3	_	рыболовство	Камчатский край
184	106	_	Группа «Нобель ойл»	73,3	-55,7	н. д.	0,0	3	-3	1	0	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Республика Коми
185	125		«Невский мазут»	73,2	-33,7 -42,4		0,0	14	2	1	0	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Санкт-Петербург
186	190		«Востсибуглесбыт» («Иркутскэнерго»)	72,9	22,1	н. д. 21,9	0,0	6 F	-2	2	0	угольная промышленность	Иркутская область
187			Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина	72,0	35,0	44.7	4,3	3	_ <u></u>	5		рыболовство	Камчатский край
188	_	<del></del>		71,9	33,8	44,7	0,6	17	_		_	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	·
100	_	_	Череповецкий фанерно-мебельный комбинат	71,5	33,0	40,7	0,0	17	_	4	_		Вологодская область
400	172		0-2-5	70,6	4.0	65,6	0.0	8	4	1	0	бумажная промышленность	0
189		<del>-</del>	«Оренбургские минералы» <sup>3</sup>		-1,3 -34,5		0,0		-1	4	0	промышленность строительных материалов	Оренбургская область
190	136	_	Группа компаний «Продимекс»	70,5		11,5	0,0	11	-2 -4	· ·	U	пищевая промышленность	Московская область
191	189	_	Группа предприятий «Эггер» (Egger)	70,5	17,0	н. д.	1,6	23	-4	9	4	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Москва
192	_	_	Кировский завод	70,3	48,2	и п	14,3	20	_	22	_	бумажная промышленность	Санкт-Петербург
193	_		«Современные технологии обработки древеси-	66,0	34,2	н. д. 47,6	0,0	18		3	<u> </u>	машиностроение лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Санкт-Петербург
เฮง	_	_		00,0	04,∠	47,0	U,U	10		٥	_		оапкт-тетероург
194	_	_	ны» «Питкяранта» («РК-Гранд»)	64,2	27,1	н. д.	0,0	15	_	3	_	бумажная промышленность лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Республика Карелия
134			ייוווי אין מין איז		۲,۱	п. д.	U,U	IJ		U		лесная, деревооораоатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	т сопуслика карслия
195	194	<u> </u>	Группа компаний «Никохим»	63,9	8,7	н. д.	0,5	37	-1	10	0	химическая и нефтехимическая промышленность	Волгоградская область
196	_	_	«Русвинил» (совместное предприятие «Сибура»	63,6	70,7	14,7	0,6	18	_	2	_	химическая и нефтехимическая промышленность	Нижегородская область
407			и группы Solvay)	00.0			0.0						14
197	_	_	«Инд Тимбер»	63,6	_	н. д.	0,0	8	_	2	_	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Иркутская область
198	_	_	«Инга» («Руспетро»)	63,6	99,8	83,9	0,0	4	_	1	_	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Тюменская область
199	_	_	«Молирен»	63,0	119,2	н. д.	11,3	4	_	5	_	цветная металлургия	Московская область
200	_	_	«Лузалес»	61,9	23,4	70,2	0,0	5	_	2	_	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-	Республика Коми
1 Место оп	репепапось п	INN TOTA HACKINKAR	ого экспорта более 50% от общего объема экспорт	та компании В кач	PCTRO OFFICE	DEFINE HELPINFER	ого экспорта были	POSTLI TOPANLI PI		FIDEBULU HOSHO	חרפדוועפטעטנט פעטנ	бумажная промышленность	

<sup>1</sup> Место определялось при доле несырьевого экспорта более 50% от общего объема экспорта компании. В качестве определения несырьевого экспорта были

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Данные компании.

<sup>3</sup> Данные изменены в связи с уточнением или изменением состава холдинга, группы компаний; изменения источника данных.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Ранее РСК МиГ и Авиационная холдинговая компания «Сухой».

### Вдалеке от лидеров

о объему товарного экспорта Россия существенно отстает от мировых пилеров: от занимающего первое место Китая — в 5.5 раза. от США — в 3,7 раза, а от замыкающей тройку лидеров Германии — в 3.5 раза. Российский вклад в мировой экспорт в прошлом году составил 2,3%, чуть превысив долю нашей страны в глобальном ВВП.

Еще более блекло мы смотримся в рейтинге несырьевых экспортеров. С объемом несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) по методологии Российского экспортного центра (РЭЦ) 151 млрд долларов Россия занимает 29-е место в мире, между Турцией и Швецией. У нашей страны вопиюще низкая для крупных экспортеров доля несырьевого экспорта в общем — всего около трети при характерном диапазоне 80-97%

Прошлогодний майский указ президента ставит следующие количественные цели на период до 2024 года: «достижение объема экспорта (в стоимостном выражении) несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долларов в год. в том числе продукции машиностроения — 50 млрд долларов в год и

\*У Гонконга реэкспорт составляет более 90%.

Comtrade, ITC Trade Map

продукции агропромышленного комплекса — 45 млрд долларов в год. а также объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долпаров в гол».

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ЭКСПОРТЕРОВ РОССИИ

ННЭ 2018 года, напомним, 151 млрд долларов. Таким образом, нам предстоит за ближайшие шесть лет увеличить несырьевой экспорт в 1.66 раза. Задача непростая. Но даже если она будет решена, это не позволит России войти в топ-10 крупнейших несырьевых экспортеров.

По стоимости экспорта аграрной

и пищевой продукции (25,8 млрд долларов в 2018 году) Россия поднялась за год на одну позицию теперь она двадцатая, располагается чуть выше Новой Зеландии и ниже Великобритании (у 19-го номера. Вьетнама, существенную долю во внешних поставках АПК занимает реэкспорт). Если цель майского указа будет выполнена и мы выйдем на объем аграрного экспорта 45 млрд долларов в год. мы также останемся ниже даже сегодняшней первой десятки отраслевых экспортеров (само собой, надо иметь в виду, что они тоже не будут сидеть сложа руки в ближайшие шесть лет).

> Картина с машиностроительным экспортом в международном контексте просто обескураживающая.

> > США

Нидерланды\*

Германия

Бразилия

Франция

Испания

Канала

Италия

Бельгия

Великобритания

Новая Зеландия

Вьетнам\*\*

Россия

не менее 20%.

Китай

5

9

10

19

20

21

Страны — крупнейшие экспортеры

оодукции АПК в 2018 году

Страна

Стра	Страны — крупнейшие несырьевые экспортеры								
в 20	в 2018 году Таблица 1								
	Страна	Несырьевой экспорт	Доля несырьевого экспор-						
		(млрд долл.)	та в общем экспорте (%)						
1	Китай	2438	97,7						
2	Германия	1479	94,7						
3	США	1394	83,7						
4	Япония	672	91,0						
5	Гонконг*	563	98,9						
6	Республика Корея	555	91,8						
7	Франция	543	95,5						
8	Италия	515	94,8						
9	Нидерланды*	494	84,3						
10	Великобритания	413	84,8						
11	Мексика	407	90,3						
12	Бельгия*	404	86,6						
27	Ирландия	163	97,9						
28	Турция	160	95,0						
29	Россия	151	33,4						
30	Швеция	142	85,5						
31	Индонезия	131	72,7						

\*У Гонконга реэкспорт составляет более 90%. у Нидерландов и Бельгии попялка олной трети.

Примечание: без учета неклассифицированных товаров, доля сырьевых среди которых сильно варьируется.

Источник: расчеты РЭЦ по данным UN Comtrade, ITC Trade Map

По итогам прошлого года, по оценке РЭЦ, зарубежные поставки машиностроительной продукции из России составили 33.7 млрд долларов, это лишь 34-е место в мире, между Данией и Ирландией. И это с учетом оружейного экспорта. Сегодня российский машиностроительный экспорт более чем в шесть раз уступает

Таблица З

Экспорт продукции

АПК (млрд долл.)

154.7

106.9

91.1

84.4

79.4

75,4

58.2

52.0

50.4

49.8

32.3

27.1

25.8

25.6

22.7

CKOMV (номер 11 в отраслевом рейтинге), почти в девять раз меньше мексиканского (номер 8), в двадцать раз меньше японского (номер 7). Разрыв с крупнейшим машиностроительным экспортером мира. Китаем. — 39-кратный.

что экспорт услуг из РФ составил в прошлом году 64.6 млрд долларов (26-е место в мире). Для выполнения «майских» ориентиров требуется рост в 1,55 раза к 2024 году.

	іны — крупнейшие зі г в 2018 году	Таблица 4
	Страна	Экспорт услуг
		(млрд долл.)
1	США	828
2	Великобритания	376
3	Германия	331
4	Франция	291
5	Китай	267
6	Нидерланды	242
7	Ирландия	206
8	Индия	205
9	Япония	192
10	Сингапур	184
24	Польша	69,2
25	Австралия	69,2
26	Россия	64,6
27	Тайвань	50,3
28	Израиль	49,9

 В отраслевом разрезе среди новичков преобладают компании деревообрабатывающей отрасли, химической промышленности, машиностроения и рыболовства. Впрочем, 2018 год оказался удачным

далеко не для всех экспортеров. С отрицательной динамикой экспортной выручки год завершили 40 участников рейтинга. Больше всех провалились «Силовые машины». Экспортная выручка группы сократилась на 84.7% относительно уровня 2017 года, выручка компании в целом просела на 58,7%. Основной фактор — геополитический: компания попала в санкционный список США.

Причины другого существенного экспортного провала (на 43,8%), холдинга «Солнечные продукты», — общие проблемы компании, обусловленные высокой долговой нагрузкой. В ноябре 2018 года права требования к группе «Солнечные продукты» по кредитам Россельхозбанка приобрела «Русагро», а в январе этого года несколько компаний холдинга заявили о начале выхода на банкротство.

Из-за общего спада мирового спроса начали сдавать и автомобильные концерны. «Фольксваген Груп Рус» просел на 30,2%, КамАЗ — на 22,4%. Глобальный авторынок в 2018 году сократился впервые за десять лет, продажи новых легковых автомобилей в мире снизились на 0,5%.

#### Выше сырья

В субрейтинг компаний несырьевого экспорта вошли 34 игрока, имеющих лолю экспорта несырьевых неэнергетических товаров верхнего передела 50% и более. Суммарный объем выручки участников субрейтинга составил 13,6 млрд долларов (без учета экспорта в страны ЕАЭС), что охватывает 27,4% общероссийского экспорта товаров верхнего передела (по методологии РЭЦ) и 3,6% совокупной экспортной выручки участников рейтинга.

Участники субрейтинга прежде всего ориентируются на внутренний рынок и по-прежнему рассматривают экспортные поставки как элемент диверсификации. Только у шести компаний доля экспорта в выручке превышает 50% — это «ИРЭ-Полюс» (производит волоконные и оптические лазеры, доля экспорта в выручке 99,1%), «С. Д. Даймонд» (93,7%), Новотроицкий завод хромовых соединений (63,5%), Объединенная двигателестроительная корпорация (59.3%). «ИКЕА Индастри» (55,6%) и «Нокиан шина» (53,4%).

В отраслевом разрезе доминируют машиностроительные компании, на отЧто и как мы считали

сновными источниками информации при построении ранжированного списка 200 крупнейших компаний России по объему экспорта по итогам 2018 года служили данные таможенной статистики, отчеты компаний и данные анкетного опроса. Приоритет отдавался данным анкет: в случае, если какие-то разделы анкеты не были заполнены, использовались данные таможенной статистики. Для холдингов и групп компаний объем экспорта рассчитывался путем суммирования экспорта дочерних компаний (при владении долей выше 50%) либо компаний.

Основным содержательным фильтром при отборе компаний было наличие собственных производственных мощностей, поэтому из анализа были исключены компании-трейдеры, логистические компании, финансовые организации.

В данных по объему экспорта не учитывался экспорт в страны ЕАЭС (Казахстан, Белоруссию, Армению. Киргизию).

Дополнительные анализируемые показатели — доля экспорта в выручке компании, доля несырьевого экспорта в общем экспорте компании. Показатель доли экспорта в выручке компании является оценочным и служит для анализа ориентированности компании на внешние рынки. Под несырьевым экспортом понимается объем экспорта, который представлен товарами верхнего передела в терминах определения несырьевого экспорта Российским экспортным центром. К несырьевым экспортерам отнесены компании, имеющие более 50% несырьевого экспорта в общем объеме.

При пересчете финансовых показателей использовался средневзвещенный курс доллара США: в 2017 году — 58,35 рубля, в 2018 году — 62,71 рубля.

позиции держат «Рособоронэкспорт» и «Росатом», замыкает тройку Объединенная двигателестроительная корпо-

В этом году в субрейтинге появилось несколько новых имен. Компания «С. Д. Даймонд» («дочка» индийской KGK Group, ведущего мирового производителя драгоценных камней) нарастила выручку благодаря новым проектам: компания получила статус резидента Свободного порта Владивосток и запустила производство по огранке алмазов во Владивостоке. «ИКЕА Индастри» показала рост доходов, увеличив продажи мебели с четырех российских площадок на внешних рынках: в 2016 году компания открыла новую фабрику по производству мебели в Великом Новгороде мощностью семь тысяч товарных единиц в год.

В числе новичков субрейтинга также Трансмашхолдинг (крупнейшая российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве подвижного состава для железных дорог и городских транспортных систем). При реализации бизнес-стратегии на внешних рынках Трансмашхолдинг развивает не только поставки, но и сборку техники на зарубежных площадках. У холдинга функционируют международные компании со штаб-квартирой в Швейцарии, в 2018 году он приобрел локомотивостроительный завод в ЮАР, ния контракта с Египтом. В конце 2018 расль приходится почти две трети сум- года российско-венгерский консорци- рейтинга «ДжиИ Рус».

марной выручки несырьевых экспорте- ум «Трансмашхолдинг Венгрия Кфт.» ров (8,6 млрд долларов). Лидирующие и Египетские национальные железные дороги подписали договор о поставке 1300 пассажирских вагонов с местами для сидения. Общая стоимость подвижного состава, который будет построен в рамках пятилетнего контракта, более миллиарда евро. До этого года Трансмашхолдинг не попадал в список крупнейших экспортеров России, так как его экспортная выручка была меньше нижней планки вхождения в рейтинг. В 2018 году компания увеличила экспорт на 52% (подробнее о стратегии Трансмашхолдинга на внешних рынках читайте на стр. 82).

> По этой же причине в субрейтинг вошла Midural Group, нарастившая в 2018 году выручку в полтора раза. Этот вертикально интегрированный химикометаллургический комплекс предприятий выпускает лигатуры и ферросплавы для потребностей специальной металлургии, а также химическую продукцию на основе хромовых солей. В прошлом году все предприятия группы — Ключевский завод ферросплавов, «Русский хром 1915», Ключевская обогатительная фабрика — существенно увеличили объем производства, в том числе за счет поставок на внешние рынки. В конце декабря 2017 года Midural Group заключила контракт с турецкой компанией Yildirim общей стоимостью более миллиарда долларов.

У обеих компаний доля несырьевого а также производителя пассажирских экспорта стабильно высокая, что и отвагонов в Венгрии. Последняя сделка крыло им дорогу в субрейтинг. К числу было явно проведена с целью получе- крупнейших несырьевых экспортеров присоединился также новичок общего

Страны — крупнеишие экспортеры				
продукции машиностроения				
в 2018 году Таблица 2				
	Страна	Экспорт продукции		
		машиностроения		
		(млрд долл.)		
1	Китай	1320		
2	Германия	850		
3	США	765		
4	Япония	474		
5	Гонконг*	405		
6	Республика	375		
	Корея			
7	Мексика	300		
8	Франция	247		
9	Сингапур*	216		
10	Италия	212		
11	Тайвань	207		
32	Румыния	41,1		
33	Ирландия	39,4		
34	Россия	33,7		
35	Дания	32,9		
36	Финляндия	26,5		

Источник: расчеты РЭЦ по данным UN

v Сингапура — более 50%.

\*\*Оценка РЭЦ. Источник: расчеты РЭЦ по данным UN Comtrade, ITC Trade Map

\*Существенную долю составляет реэкспорт —

Ну и для полноты картины укажем. Александр Ивантер

### Заграница в помощь

кспорт автомобилей из России идет на обгон: за семь месяцев текушего года экспорт легковых машин из нашей страны вырос на 28% в штуках и на 30% в деньгах, свидетельствуют данные РЭЦ. Прежде всего динамично растут поставки в страны СНГ — Белоруссию. Узбекистан. Казахстан. Азербайджан. Но не только. Набирают обороты и поставки машин в страны дальнего зарубежья — в Чехию, Германию, Венгрию, Сербию, Словакию, а также в Алжир, Монголию, Более того, расширяются поставки автокомпонентов: так, по данным РЭЦ, экспорт автомобильных кузовов, объем которого в начале десятилетия составлял менее 20 млн долларов, в 2018 году достиг 190 млн.

К наиболее активным автомобильным экспортерам относится прежде всего ведущий российский автопроизводитель АвтоВАЗ. По словам представителей компании. для нее остаются приоритетными внешние рынки стран СНГ. В частности, в Казахстане российский автоконцерн активно развивает совместное производственное предприятие «Азия Авто», благодаря которому за последний год рост продаж машин Lada в этой стране составил 51%, сейчас они занимают внушительные 22% всего казахского авторынка. Успешная маркетинговая стратегия, а также доступные по цене продукты позволяют увеличивать поставки Lada и Белоруссию, где продажи российских машин только за последний год подскочили на 182% и где Lada vже имеет долю рынка 19%.

Наращивают экспорт машин из России и ведущие иностранные концерны, имеющие в РФ свои заводы. Например, как рассказала «Эксперту» **Наталья** Костюкович. директор по внешним и внутренним коммуникациям концерна Volkswagen Group Rus, сегодня компания уже экспортирует 10% выпускаемых в России автомобилей: по итогам прошлого года из 200 тыс. машин 20 тыс. отправились на продажу в страны СНГ и Европы. Одновременно Volkswagen Group развивает и экспорт автомобильных компонентов: «Прежде всего мы экспортируем двигатели, произведенные на нашем заводе моторов в Калуге: в 2018 году наша компания поставила 44 тысячи бензиновых двигателей 1.6 MPI на различные производственные площадки, включая заводы в Испании и Чехии. А общее количество двигателей, произведенных в 2018 году в Калуге. составило 161 тысячу штук». — говорит Наталья Костюкович.

Другой крупный иностранный автопроизводитель, компания «Renault Pocсия», по итогам прошлого года отправила на экспорт более 14 тыс. автомобилей. По словам представителей компании, среди основных ее экспортных направлений — Европа. Латинская Америка, а также страны Африки. Ближнего Востока и Индия. В частности, недавно Renault отправила в страны Ближнего Востока большую партию выпускаемых на своем московском заводе внедорожников Renault Duster. Одновременно французская компания нарашивает поставки из России автокомпонентов, более 235 наименований. в том числе детали штамповки, пластиковые детали, элементы тормозной системы и ходовой части, осветительные приборы. Например, поставляет в Алжир сваренные и окрашенные кузова модели Renault Logan: за последние два года в эту страну было поставлено около 50 тыс. кузовов. Развитие экспорта автомобилей и компонентов из России иностранными автоконцернами в первую очередь связно с ослаблением курса рубля, благодаря которому выпускать продукцию в РФ автопроизводителям становится все выгоднее. Но одновременно на рост экспорта влияет и сжатие внутреннего спроса. Российский автомобильный рынок за последние шесть лет съежился почти на 40% — с локального пика 2,9 млн машин в 2012 году до 1,8 млн в 2018-м: в нынешнем году продажи продолжают сокращаться. В то время как иностранные автомобильные производственные мошности создавались в России в начале 2000-х годов, когда предполагалось, что российский автомобильный рынок будет расти и его объемы будут превышать 3 млн автомобилей в год.

Еще один неприятный для иностранных автопроизводителей момент необходимость выполнять довольно жесткие условия российского регулятора по локализации сборки на территории РФ, в связи с чем у них также появляются избыточные мощности по выпуску автокомпонентов. В сложившейся ситуации иностранные автоконцерны пока не рассматривают российские про-



изводства как важный инструмент своей глобальной экспортной деятельности. Скорее экспорт из РФ для них — это способ переждать трудные времена в ожидании, когда внутренний рынок опять воспрянет и сможет потреблять в нужном количестве выпускаемые внутри России машины.

### Русская сажа для финских шин

Доля экспорта компании «Nokian Tyres Россия» в последние годы находится в диапазоне 60–70%. В январе-июне 2019 года шины с завода Nokian Tyres во Всеволожске экспортировались в 37 стран мира. Широкая продуктовая линейка производится специально для экспорта: например, одни и те же зимние шины не могут использоваться в России и в странах Центральной Европы — слишком разные у нас зимы. Но и шины, которые продаются и в России, поставляются на различные рынки, в том числе в Европу. Северную Америку, Казахстан, Белоруссию, Китай и Японию, Например, зимние шины Nokian Hakkapeliitta 9 для сложных климатических условий, которые производятся во Всеволожске, предназначены для использования как на территории России, так и в Северной Европе.

Активное развитие экспортного направления не входило в первоначальные планы компании. Завод Nokian Tyres во Всеволожске строился в первую очередь для рынка России и республик бывшего СССР. Ситуация изменилась в 2008–2009 годах, когда падение автомобильного и шинного рынков привело к снижению продаж в России, а резкая девальвация рубля создала хорошие условия для экспорта, продукция стала очень конкурентоспособной. С 2009 года завод переориентирован на экспорт. Завод во Всеволожске стал основной производственной площадкой концерна Nokian Tyres (вторая находится в финском городе Нокиа). Мощности производства во Всеволожске по первоначальному проекту составляли 8 млн шин в год, а сейчас достигли 17 млн. Пересмотр планов был вызван возможностями развития экспорта. Результаты завода с точки зрения качества превзошли все ожидания. За первую половину 2019 года 83% легковых шин. произведенных концерном Nokian Tyres, были произведены на заводе во Всеволожске. Но доля экспорта будет постепенно снижаться, поскольку российский рынок все же является приоритетным лля концерна

В компании приняты единые рецептуры, единые требования к сырью и материалам, поэтому большинство поставщиков — глобальные, обеспечивающие оба завода Nokian. При этом значительная часть сырья производится в РФ. Если говорить о российском сырье, то в первую очередь это сажа, базовый материал при производстве шин. На заводе во Всеволожске используется сажа только российского производства (из Ярославля и Омска). Сажа этих же производителей используется и на финском заводе Nokian Tyres. Целей изменить структуру потребления компания перед собой не ставит. При поиске поставшиков она всегда рассматривает в том числе российских производителей. Однако есть такое сырье, поставщиков которого в РФ нет. Основной материал для зимних шин — натуральный каучук, который в России не про-

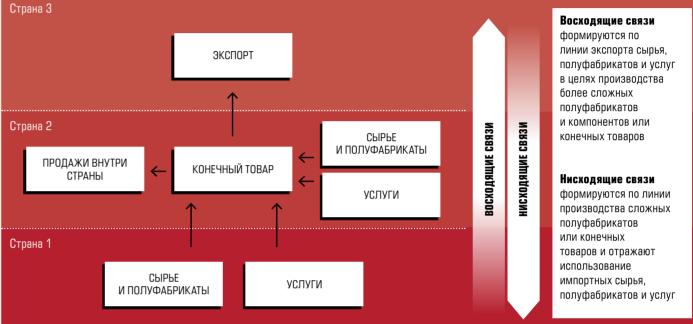
Концерн Nokian Tyres не работает с автопроизводителями, шины на первичную комплектацию автомобилей не поставляет. Все шины Nokian Tyres продаются конечным потребителям на вторичном рынке через шинные центры, интернет-магазины, автосалоны и т. д.

Алексей Грамматчиков. Анастасия Матвеева

Анна Федюнина\*. Юлия Аверьянова\*\*

# Купить, чтобы продать

Российский несырьевой экспорт в значительной мере зависит от импорта компонентов, полуфабрикатов и особенно средств производства — машин и оборудования. Это накладывает ограничения на политику форсированного импортозамещения



еждународная торговля все больше смещается от поставок конечной продукции к формированию трансграничных цепочек создания товаров и услуг. Феномен глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) разительно меняет наше представление о мировой экономике и устройстве глобального производства.

ГЦДС принято определять как совокупность видов деятельности и процессов, которые необходимы для того, чтобы произвести продукт — от стадии концепции до поставки потребителю для конечного использования. Сегодня в мировом импорте обрабатывающих производств свыше половины приходится на импорт полуфабрикатов, компонентов и частей для сложных механизмов и устройств. Классические примеры — производства Airbus, Boeing, Apple, в которых отдельные составляющие выпускаются в разных странах. Например, процессоры для IPhone производят в Южной Корее, аудиоконтроллеры и тач- Импортозамещение: скрины — в США, компоненты для управления соединением с сетью — в Германии, устройства Bluetooth и Wi-Fi — в Японии.

чек фактически определяет мировую торговлю, составляя порядка 70% мировой торгуемой добавленной стоимости. Лишь треть созданной в экономиках добавленной стоимости пересекает национальную границу единственный раз и не подвергается дальнейшей обработке в третьих странах. Малые развитые экономики, такие как Венгрия, Чехия, Малайзия, Корея, являются важными производителями сложных узлов, компонентов и полуфабрикатов, это делает их наиболее включенными в глобальные цепочки. Большие обеспеченные ресурсами экономики (например, Россия или Бразилия), как правило, участвуют в ГЦДС посредством поставки на мировые рынки сырья для дальнейшей переработки и экспорта третьими странами. При этом Россия даже в группе сырьевых экономик демонстрирует один из самых низких уровней использования экспортерами импортных полуфабрикатов и комплектующих.

### за и против

В широком смысле использование импортных компонентов позволяет фирме

Торговля внутри глобальных цепо- получать доступ к более качественным полуфабрикатам для собственного производства, что повышает конкурентоспособность производимых товаров. Исследования доказывают, что импорт компонентов обеспечивает рост производительности. Объяснение этого феномена заключается в том, что импортные компоненты всегда отличаются по характеристикам от отечественных и, поскольку они выведены на зарубежный рынок, они по меньшей мере лучшие в своей стране и могут выдерживать международную конкуренцию. Сырье и полуфабрикаты более высокого качества или обладающие некими уникальными характеристиками, недоступными внутри страны, позволяют производить из них сложные товары с более высокими характеристиками (по сравнению с товарами из отечественных компонентов).

Эта закономерность находит подтверждение в самых разных экономиках. Например, наращивание производительности венгерских компаний в период восстановительного роста 1993-2000 годов на четверть объяснялось расширением импорта сырья и компонентов всех видов. Эти результаты поддерживаются выводами по другим странам, включая Индонезию, Чили,

<sup>\*</sup>Ведущий научный сотрудник Центра исследований структурной политики НИУ ВШЭ.

<sup>\*\*</sup>Студентка НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург.

#### Зависимость неэкспортеров, экспортеров и экспортеров высокотехнологичных товаров от импорта по типам товаров и услуг, 2018 год (%) Таблица 1 Неэкспортеры Все экспортеры Экспортеры высокотехнологичных товаров 82 Детали, компоненты и агрегаты 79 70 76 70 Машины и оборудование 60 68 66 52 53 Услуги, в том числе техническое обслуживание и ремонт 60 Источник: расчеты НИУ ВШЭ, данные проекты RUFIGE НИУ ВШЭ

Зависимость фирм-экспортеров от импорта по типам товаров и услуг и по уровню доступности российских аналогов, 2018 год (%) Таблица 2					
	Импорт есть, но имеются доступные	Импорт есть, реальных российских	Импорт есть, реальных российских		
	российские аналоги	аналогов нет, но есть достаточный	аналогов нет, выбор зарубежных		
		выбор между зарубежными постав-	поставщиков крайне ограничен		
		щиками			
Сырье	57	30	13		
Детали, компоненты и агрегаты	43	41	16		
Машины и оборудование	36	40	24		
Технологии	53	30	18		
Услуги, в том числе техническое обслу-	64	25	11		
живание и ремонт					

Источник: расчеты НИУ ВШЭ, данные проекты RUFIGE НИУ ВШЭ

Оценка наличия российских аналогов продукции импортозамещения по типам компаний и по типам товаров и услуг, 2018 год (%) Таблица 3				
	Неэкспортеры	Все экспортеры	Экспортеры высокотехнологичных товаров	
Детали, компоненты и агрегаты	62	43	42	
Машины и оборудование	56	36	39	
Технологии	64	53	52	
Услуги, в том числе техническое обслуживание и ремонт	78	64	72	
Источник: расчеты НИУ ВШЭ, данные проекты RUFIGE НИУ ВШЭ				

Индию. Выгоды для продуктов от использования импортных компонентов поддерживаются результатами на данных Аргентины: исследования показывают взаимосвязь между существенным сокращением числа импортных товаров во время аргентинского кризиса 2001-2002 годов и сокращением совокупной производительности в стране. Импорт инновационных компонентов позволяет фирмам запускать новые производственные линии. Свидетельства таких эффектов найдены для фирм в развитых странах — Германии, Венгрии, Бельгии, Испании, Швеции, Южной Корее, а также в некоторых развивающихся экономиках — Чили, Бразилии.

Сторонники политики импортозамещения всегда находят контраргументы, оправдывающие целесообразность сжатия импорта и сокращения участия в цепочках. Такие аргументы касаются прежде всего интересов национальной экономической безопасности, диверсификации структуры экономики и выращивания собственных импортозамещающих производств. Возможные потери конкурентоспособности для производств, зависящих от импортных компонентов, как правило, не принимаются во внимание или же рассматриваются как неизбежное зло в краткосрочном периоде, пока национальная промышленность не достигнет приемлемого уровня конкурентоспособности. С такой

но знать, что после того, как импорт упадет, а импортозависимые предприятия перетерпят, в отраслях импортозамещения появятся конкурентоспособные на мировом уровне производители.

В действительности так происходит далеко не всегда. Мировая экономическая история дает нам множество примеров неудач политики импортозамещения. Классические примеры опыт стран Латинской Америки (прежде всего Аргентины и Бразилии) в 1960—1970-е, когда на фоне политики импортозамещения исследования и разработки в целях промышленного развития не имели должного масштаба и были далеко от мировой технологической границы, иностранные инвесторы ориентировались на извлечение ренты, производства, создаваемые в отраслях импортозамещения, оказались неконкурентоспособны на мировом рынке. Другими словами, политика импортозамещения может иметь место лишь тогда, когда выявлены и доказаны высокие шансы выращивания конкурирующих с импортом национальных производств.

### Тестирование гипотезы. Шаг 1

Дискуссия вокруг взятого с 2014 года курса на импортозамещение в российской экономике также сосредоточена на перспективах импортозамещающих отраслей и их роли в диверсификации российской экономики и создании рапозицией можно согласиться, если точ- бочих мест. По данным опроса RUFIGE,

проведенного НИУ ВШЭ в 2018 году, предприятия-экспортеры в целом более зависимы от импорта как товаров и услуг, так и средств производства. Опрос проведен по 1716 предприятиям обрабатывающего сектора 58 российских регионов, случайная стратифицированная выборка репрезентативна в разрезе от-

Опрос показал, что различия в уровне спроса на импортную продукцию между разными категориями предприятий нельзя назвать радикальными. 68% компаний неэкспортеров, 79% российских предприятий-экспортеров и 82% экспортеров высокотехнологичных товаров отмечают зависимость от импорта полуфабрикатов (деталей, компонентов, агрегатов). Не менее 70% российских предприятий независимо от опыта экспорта импортируют средства производства — машины и оборудование (см. таблицу 1).

В оценке доступности российских аналогов в зависимости от типа импорта большинство предприятий единодушны и отмечают наличие импорта, несмотря на возможность приобретать российские аналоги. Исключение составляют разве что экспортеры машин и оборудования, 40% импортеров говорят об отсутствии реальных российских аналогов средств производства, тогда как 36% — об их доступности (см. таблицу 2).

В сравнении с другими категориями предприятий экспортеры значимо реже

отмечают доступность российских аналогов продукции импортозамещения. По деталям и компонентам только 43% экспортеров отмечают наличие российских аналогов против 62% для неэкспортеров. по машинам и оборудованию — 36% против 56%. Это, вероятно, может являться следствием более высоких требований предприятий-экспортеров к качеству и стандартам приобретаемых полуфабрикатов, компонентов и используемых средств производства (см. таблицу 3). Наиболее доступная категория с точки зрения наличия отечественных аналогов — услуги, так считают 64% опрошенных экспортеров. Наименее доступная машины и оборудование, доступность российских аналогов отмечают только 36% экспортеров.

### Тестирование гипотезы. Шаг 2

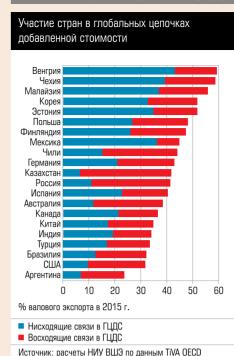
Если предприятия-экспортеры сильнее зависят от импорта полуфабрикатов и средств производства, чем неэкспортеры, означает ли это, что сокращение (или прекращение) доступа к импортным товарам снизит конкурентоспособность компаний настолько, что они потеряют статус экспортеров?

Для ответа на этот вопрос мы провели исследование влияния импорта сырья, полуфабрикатов и средств производства на экспортную активность российских предприятий в обрабатывающих отраслях с использованием методов статистического анализа. Оказалось, что чем больше доля импортных машин и оборудования в общем объеме инвестиций в капитальные активы, тем выше доля выручки от экспорта в доходах компании. Приобретение импортных высокотехнологичных компонентов также в большей степени характерно для предприятий с большей долей экспорта в валовой выручке. Кроме того, экспорт высокотехнологичной продукции определяется импортом высокотехнологичных компонентов.

Получается, что фирмы, широко представленные на внешних рынках, в большей степени зависимы от импортных полуфабрикатов и средств производства (машин и оборудования). С одной стороны, из этого следует, что в общем случае меры по импортозамещению и стимулированию предприятий к приобретению российских комплектующих могут ударить по конкурентоспособности российских производителей и негативно отразиться на объемах экспорта обрабатывающих отраслей, как минимум в кратко- и среднесрочном периоде.

### Кейс ЛПК

Классический пример формирования сравнительного преимущества в экс-



порте за счет импортных технологий российский лесопромышленный комплекс (ЛПК). До середины 2000-х годов традиционными товарами российского экспорта в секторе ЛПК были необработанное дерево, пиломатериалы и фанера. С начала 2010-х экспорт сектора ЛПК стал преображаться, началось формирование выявленного сравнительного преимущества России в экспорте более сложных товаров — древесных гранул, ДВП и ДСП. Конкурентоспособные экспортно ориентированные производства на территории страны появились вместе с приходом иностранных инвесторов с зарубежными технологиями обработки древесины. По нашим оценкам, в 2015-2016 годах треть российского экспорта ДВП и ДСП была обеспечена четырьмя иностранными компаниями — «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри» (Республика Татарстан, владелец — KEAS Holding Нидерланды), «Кроношпан» и «Кроношпан Башкортостан» (соответственно Московская область и Республика Башкортостан, владелец — Kronospan Holdings, Кипр), «Эггер Древпродукт Гагарин» (Смоленская область, владелец — Egger Russland Beteiligungs, Австрия). Все предприятия имеют выручку свыше 10 млрд рублей (по данным 2017 года) и пришли в Россию в 2000-е.

### Кейс автопрома

С другой стороны, эффекты от влияния протекционистской политики на экспортную деятельность слишком различаются не только для разных отраслей, но и для разных компаний внутри отдельно взятой отрасли. Это можно проиллюстрировать на примере российского автопрома. Анализ номенклатуры ней приближаться.

импорта по данным за 2014–2015 годы для крупнейших на территории России предприятий-автопроизводителей выявил, что российские автопроизводители имеют существенно более широкий перечень импортных позиций в сравнении с иностранными автосборочными производствами. Так, по данным 2015 года АвтоВАЗ импортировал 32 номенклатурные позиции, КамАЗ — 28. все без исключения иностранные автосборочные предприятия — на порядок меньше. Этот феномен можно объяснять успехом промышленной политики локализации иностранных производств. Как видно из таблицы 4, АвтоВАЗ и КамАЗ зависят от импортных поставок не только крупных узлов (комплектующие, включая коробки передач, тормоза, рулевые механизмы и проч.), но и большого числа мелких деталей, в том числе фурнитуры для отделки салона, отдельных частей двигателей, насосов, пружин и так далее. Иностранные автопроизводители, напротив, ввозят преимущественно крупные узлы и собирают их на территории России, при этом закупая некоторые относительно мелкие детали внутри страны.

Рассмотренные примеры сектора ЛПК и автопрома позволяют сделать вывод, что на более длинном участке времени нет единой траектории участия импорта в формировании конкурентоспособности отрасли и ее экспортного потенциала. Расширение зависимости от импортных компонентов и полуфабрикатов может оказывать положительное влияние на экспортный потенциал в случае трансформации отрасли и движения от дальней периферии технологической границы к ближней периферии. Однако для приближения к глобальной технологической границе фирме необходимы технологическая модернизация и выстраивание собственной сети внутренних поставщиков. Определяющее влияние в этом случае имеет способность фирмы обучаться, перенимать технологии и развиваться.

Отсюда начинают прорисовываться контуры новой промышленной политики. Императив времени — повышение ее гибкости. Один подход не годится для всех. Импортозамещение в одних отраслях экономики может мирно соседствовать с политикой импортозависимого развития в других, а в третьих отраслях одна политика может циклично сменять другую. Ключевым фактором, который надо тщательно отслеживать и оценивать, вовремя переключая типы политики, — расстояние до технологической границы и скорость, с которой фирмы и отрасли способны к

### Сергей Кудияров

### Утроение вагона

Русские вагоны оказались востребованы на внешних рынках. Лидер отрасли — Трансмашхолдинг нацелился на троекратный рост экспорта с фокусом на дальнее зарубежье



дним из крупнейших несырьевых экспортеров в России оказалась группа «Трансмашхолдинг» (№ 18 в нашем субрейтинге, экспорт в 2018 году — 131 млн долларов), один из двух крупнейших в России (наряду с группой «Синара») производителей подвижного состава для рельсового транспорта.

Группа входит в десятку крупнейших ностроения (см. график 1).

Основанный в 2002 году Трансмашхолдинг (ТМХ) интенсивно работал в направлении консолидации российскои немало в этом преуспел. Перечень входящих в его структуру предприятий в

аспектов железнодорожного машиностроения (см. таблицу). Предприятия ТМХ производят электровозы и тепловозы, грузовые и пассажирские вагоны, вагоны метро, электро- и дизель-поезда, тепловозные и судовые дизели, дизельгенераторы, комплектующие для подвижного состава, а также осуществляют ремонт и сервисное обслуживание ранее выпущенной продукции.

Около 80% Трансмашхолдига прив мире компаний транспортного маши- надлежат структурам Дмитрия Комиссарова, Кирилла Липы, Искандера Махмудова и Андрея Бокарева, еще вил, что компания планирует довести 20% у французской Alstom.

Крупнейший покупатель продукции го железнодорожного машиностроения Трансмашхолдинга — РЖД, однако стратегия развития группы предусматривает диверсификацию рынков. Акционеры России и за ее пределами впечатляет настроены на развитие долгосрочных отразмахом и широтой охвата различных ношений с клиентами и постоянное приговле и развитию (UNCTAD), объем

сутствие на целевых рынках. Для этого компания учредила международное подразделение TMH International со штабквартирой в Европе, концентрирующееся не столько на экспорте продукции, сколько на инвестиционной деятельности, передаче ноу-хау и локализации производства. В качестве приоритетных рынков на ближайшее будущее ТМН International рассматривает Аргентину, ЮАР, Египет, Венгрию и Кубу.

В частности, генеральный директор ТМН International Мартан Вожур заяобъем экспорта до 500 млн евро в год, то есть увеличить его почти втрое. Насколько реалистичны эти планы?

### Дела заморские

По данным Конференции ООН по тор-



Источник: ИПЕМ

международной торговли железнодорожной техникой в мире вырос с 2001 года более чем в 3,4 раза и по итогам 2018-го превысил 40 млрд долларов (см. график 2).

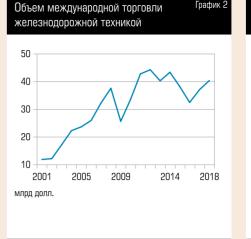
С учетом локального производства есть и более высокие оценки.

«Объем мирового рынка железнодорожной техники превышает 50 миллиардов евро, — говорит заместитель руководителя департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Александр Поликарпов. — При этом первые десятилетия двадцать первого века можно назвать ренессансом железных дорог — в некоторые годы рынок рос по 13 процентов. В средне- и долгосрочной перспективе можно ожидать сохранения высокой потребности в новой железнодорожной технике».

В разрезе отдельных стран наибольших экспортных успехов добился Китай, по итогам 2018 года занявший до 38% мирового рынка международной торговли железнодорожной техникой. Сильны также позиции поставщиков из Германии (11%) и США (8%).

Российский экспорт продукции железнодорожного машиностроения за последнее десятилетие вырос почти вдвое и по итогам 2018 года достиг 887 млн долларов. Однако это не поступательный рост, а «пила» из периодов взрывного роста поставок и столь же стремительного их снижения (см. график 3). В товарном разрезе основной экспортной продукцией стали грузовые вагоны и запчасти к ним. А в географическом — предсказуемое доминирование рынков постсоветского пространства (см. график 4). Например, в 2018 году почти половина всего российского экспорта продукции железнодорожного машиностроения пришлась на Казахстан и Белоруссию.

Понятно, что это накладывает на воз-



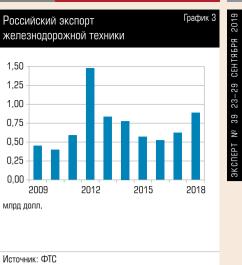
Источник: UNCTAD

ции железнодорожного машиностроения определенные ограничения — ведь рынки этих стран сравнительно невелики. В то же время, по оценке консалтинговой компании MarketsandMarkets, мировой рынок железнодорожного машиностроения вырастет с 52 млрд долларов в 2017 году до 73,8 млрд долларов к 2025 году при среднегодовом темпе роста 4,4%. Есть за что побороться, и экспортные планы ТМХ на фоне таких прогнозов выглядят вполне реалистичными. Главный вызов — выход на рынки дальнего зарубежья.

Журнал «Вестник Института проблем естественных монополий: Техника железных дорог» приводит слова генерального директора немецкого агентства SCI Verkehr **Марии Леенен**: «Основными рынками в ближайшие пять лет будут Европа — 57 млрд евро, Азия — 56 млрд евро. За ними — Северная Америка с 29 млрд евро и пространство СНГ с 24 млрд евро. В то же время значительно вырастут рынки Австралии — в среднем на 6% в год, Африки и Ближнего Востока — на 5% в год, Восточной Европы — на 4,5% в год. В Северной Америке и Западной Европе средний темп роста составит 4,1 и 3,8% в год соответственно. Китай значительно замедлит темпы роста: в результате средний темп роста в Азии составит 1,4% в год. В СНГ и Южной Америке мы ожидаем темп роста на уровне 0,9–1% в год».

### Найти подход

Между тем потенциальный рост рынка совсем не означает, что места там хватит всем. Желающих воспользоваться плодами увеличения спроса найдется много. Так, китайский гигант CRRC планирует увеличить долю своих экспортных доходов с 7% выручки (показатель на момент создания в 2015 году в результате объединения CNR и CSR) до 35% к 2025 году. При этом старые игроможности российского экспорта продук- ки, такие как немецкая Siemens, фран- теристик подвижного состава. Своим



цузская Alstom, канадская Bombardier, тоже не планируют сдавать рынок кон-

«В настоящее время холдинг применяет различные подходы к выходу на зарубежные рынки в зависимости от местных условий, — говорит Александр Поликарпов. — Так, некоторым странам достаточно привезти готовую технику по приемлемой цене, другим надо локализовать производство в определенном масштабе, третьим нужно создать производство и обеспечить сервисное обслуживание. На мой взгляд, частичная локализация производства все чаше будет становиться необходимым условием входа на рынок. Оптимальная схема предлагать комплексный транспортный продукт машиностроителей, строителей железнодорожной инфраструктуры и эксплуатантов, который должен включать в себя строительство линии с необходимыми компонентами, поставку подвижного состава, сервисное обслуживание».

Текущие рыночные условия таковы, что многие производители способны предложить качественный подвижной состав и борьба разворачивается в плоскости цены.

«Российское железнодорожное машиностроение конкурентоспособно на мировом рынке, особенно в сравнении с иными сегментами машиностроения, это медицинский факт, — говорит вицепрезидент Центра экономики инфраструктуры Павел Чистяков. — В мире много проектов развития железнодорожной инфраструктуры, в развивающихся странах, в Индии грандиозные планы развития железных дорог. А это означает рост спроса на подвижной состав, которым Трансмашхолдинг может воспользоваться».

При этом, как пояснили в ТМХ, требования заказчиков сейчас выходят далеко за пределы технических харак-

Основные активы Трансмашхолдинга	
Предприятие	Род деятельности
Новочеркасский электровозостроительный завод	Производство магистральных и промышленных электровозов, тяговых промышленных агрегатов, электрооборудования и запчастей к локомотивам и электропоездам
Брянский машиностроительный завод	Производство магистральных и маневровых тепловозов
Коломенский завод	Разработка и производство пассажирских тепловозов и электровозов, дизельных двигателей различного назначения
«Пензадизельмаш»	Производство дизельных двигателей и дизель-генераторов широкого назначения для магистральных, маневровых и промышленных тепловозов, электростанций, морских и речных судов, тяговых агрегатов горнодобывающей промышленности
Бежицкий сталелитейный завод	Производство запчастей, тележек для грузовых вагонов, балок надрессорных, автосцепок для грузовых и пассажирских вагонов, букс и другой металлургической продукции
Тверской вагоностроительный завод	Разработка и производство пассажирских вагонов, в том числе двухэтажных, для скоростей движения до 160 и до 200 км/ч, вагонов специального назначения, тележек для подвижного состава, запчастей для вагонов
Демиховский машиностроительный завод	Разработка и производство электропоездов пригородного и межрегионального сообщения постоянного и переменного тока
«Метровагонмаш»	Разработка и производство вагонов метро, рельсовых автобусов и дизель-поездов
Октябрьский электровагоноремонтный завод	Ремонт и модернизация пассажирского подвижного состава
«Центросвармаш»	Производство сварных металлоконструкций, тележек для головных и прицепных вагонов электропоездов, пассажирских вагонов, крупногабаритных металлоконструкций для вагоностроения и железнодорожного оборудования, строительных и мостовых металлоконструкций, горно-шахтного оборудования, металлоконструкций для металлургических и коксохимических производств
«Трансконвертер»	Разработка и производство прототипов и серийных партий высоковольтных статических преобразователей для пассажирских вагонов, электровозов и электропоездов
Всероссийский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт электровозостроения (ВЭлНИИ)	Единственный в России исследовательский центр в области электровозостроения
«Трансмаш»	Производство фитинговых платформ, путевой и снегоуборочной техники
«ТМХ Инжиниринг»	Инжиниринговый центр холдинга
«ТРТранс»	Совместный инжиниринговый центр с компанией Alstom
«Рейлкомп»	Совместный производственный центр с компанией Alstom, осуществляющий выпуск компонентов для подвижного состава
«Локомотив құрастыру зауыты»	Совместное предприятие в Казахстане, специализирующееся на производстве грузовых магистральных тепловозов
«Электровоз құрастыру зауыты»	Совместное предприятие в Казахстане, специализирующееся на сборке магистральных грузовых и пас- сажирских электровозов переменного тока
TMH International	Юридическое лицо, обеспечивающее развитие и сопровождение международных проектов
TMH Africa	Машиностроительный завод в ЮАР: сборка, техническое обслуживание и модернизация подвижного состава
TMH Hungary	Завод в Венгрии, производство и модернизация подвижного состава
Источник: данные компании	

основным конкурентным преимуществом в компании считают способность приводить в страну частные инвестиции и развивать бизнес локально, способствуя ее экономическому и социальному развитию. Трансмашхолдинг вместе с РЭЦ предлагает финансирование этих проектов. Кроме того, пояснили в ТМХ, «мы готовы взять на себя ремонт и модернизацию любой модели подвижного состава, опираясь на компетенции местных работников и при-

и компонентов».

страны, на которых сосредоточимся в ближайшие годы. В них мы будем участвовать во всех конкурсах в области подвижного состава, будем использовать накопленный в России опыт для консультаций заказчиков. Обратная связь показывает, что покупателям такой подход тоже нравится. Я разговариваю со многими руководителями стран, железных дорог, городов и транспортных корпораций, и всем такой подход кажется гораздо более верным, чем влекая местных поставщиков техники одноразовые проекты».

Александр Поликарпов из ИПЕМ со-«Мы стремимся быть национальным гласен с тем, что эпоха обособления в промышленным партнером, — расска- производстве продукции железнодозывает генеральный директор Транс- рожного машиностроения уже прошла: машхолдинга **Кирилл Липа** (цитата «В настоящее время все мировые пропо "Технике железных дорог"). — Мы изводители интегрируются и поставляне участвуем во всех тендерах, которые от узлы и комплектующие друг другу. объявляются в мире: такой тип бизне- Поэтому для современного высокока-

на мировой арене подвижного состава российским производителям необходимо кооперироваться, в том числе с мировыми лидерами».

Такую кооперацию Трансмашхолдинг тоже проводит. Работая на целевых рынках, компания придерживается концепции open-source, то есть готова совместно с местными и мировыми производителями реализовывать проекты, используя собственную производственную инфраструктуру и инженерно-технический потенциал. В мировом охвате Трансмашхолдинг имеет опыт партнерской работы с Alstom, GE/Wabtec, Bombardier, Siemens.

Упоминавшийся выше «экспортный оптимист» Мартан Вожур также отмечает, что развивать бизнес на новых рынках необходимо локально — создавая производственные и инжиниринса нам не близок. Мы четко выбрали чественного конкурентоспособного говые центры на местах. Это позволяет

Трансмашхолдинг старается развивать бизнес на новых

рынках «локально» — создавая производственные и

инжиниринговые центры на местах. Это позволяет быть

ближе к заказчику, лучше понимать специфику рынка и

### спроса, предлагать дополнительные услуги

быть ближе к заказчику и понимать стратегия — "всё в дом". Заводы в Росспецифику рынка и спроса.

«Мы строим открытую инженернопроизводственную систему, — говорит г-н Вожур. — Это значит, что не всегда нужно выходить на рынок с собственным готовым продуктом и бороться против игроков, успевших занять свою нишу. В современном мире производители конкурируют и ведут совместный бизнес одновременно — это тесное и дружное сообщество. Мы готовы быть партнером любого игрока при условии, что это выгодно обеим сторонам. Например, на нашем заводе в ЮАР мы продолжим выступать в роли контрактного производителя для Bombardier в рамках контракта на поставку электровозов, продолжим сотрудничать с GE, а также готовы локализовать продукцию прочих производителей, уже имеющих контракты и находящихся в поисках ниринговые центры на местах. Это попартнера для локализации».

### Веер бизнес-моделей

В практике Трансмашхолдинга кооперация с зарубежными производителями подчас выходит за рамки простой локализации на рынке сбыта. Например, контракт на поставку в Египет 1300 пассажирских вагонов на сумму почти миллиард евро Трансмашхолдинг собирается выполнять по своеобразной схеме. Половина вагонов будут собраны на Тверском вагоностроительном заводе, другая половина — из тверских машинокомплектов на венгерском заводе Dunakeszi Jarmujavito Kft (ТМН Hungary).

«Требования по локализации на местах вполне понятны. Таким может быть требование страны сбыта, не только у России ведь есть требования по импортозамещению, — говорит Павел Чистяков. — Но Россия от частичной локализации производства в иных страте у Трансмашхолдинга тоже есть. нах тоже будет выигрывать. Не нужно думать, что единственно правильная Интернешнл": мы являемся стратеги- ил Бурмистров.

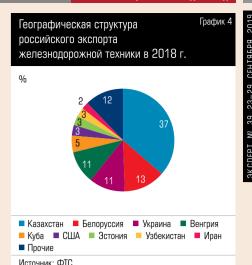
сии все равно будут загружены, а дополнительная добавленная стоимость от заводов за рубежом тоже пойдет в Россию. Это минимизация валютных рисков, это влияние на страну, которое мы можем приобрести, контролируя какой-то сегмент ее экономики».

Разумеется, частичная локализа-

ции производства происходит далеко не всегда. Если речь идет о разовой поставке подвижного состава, то это скорее экспортный вариант, а если в стране есть потребности в поставке или обновлении подвижного состава, его модернизации и обслуживании, то это совершенно иной подход и бизнесмодель. Трансмашхолдинг, как пояснили в компании, старается развивать бизнес на новых рынках «локально» создавая производственные и инжизволяет быть ближе к заказчику, лучше понимать специфику рынка и спроса, предлагать дополнительные услуги. Так, были созданы ТМН Argentina для работы в Аргентине и на рынках Латинской Америки; ТМН Africa для работы в Африке, в частности в ЮАР; TMH Hungary для работы в Венгрии и Восточной Европе; ТМН Едурт для работы в Египте, на Ближнем Востоке и в Северной Африке.

Третий важный аспект, который следует учитывать при рассмотрении перспектив экспорта продукции железнодорожного машиностроения, — участие в комплексных проектах развития железнодорожной отрасли. Классический образец этой бизнес-модели демонстрируют китайцы: строя за границей железные дороги «под ключ», они стараются приводить с собой китайский же подвижной состав.

«У нас подписано соглашение с "РЖД



ческими партнерами на международных рынках, — рассказывает Кирилл Липа. — Общими усилиями реализован проект в Сербии. РЖД обеспечивала строительство инфраструктуры и сигнальной системы управления, а мы отвечали за производство и поставку дизель-поездов. Успешный проект, все стороны довольны. Важно отметить, что "РЖД Интернешнл" в таких проектах — это интегратор, который заинтересован в реализации проектов комплексного характера: осуществлении электрификации, поставках оборудования, возможно, в управлении самой железной дорогой. Они ведут проекты в ряде стран, и мы с удовольствием приглашаем их для аналогичных работ в проекты, в которых можем это сделать».

Напомним, что «РЖД Интернешнл» специализированная инжиниринговая компания в составе холдинга «Российские железные дороги», которая предлагает весь комплекс услуг и технологий в области железнодорожного строительства — от начальной стадии проектирования и проработки проекта до его последующей реализации «под ключ» в любой стране мира. Расширению присутствия на внешних рынках в РЖД придают большое внимание, и Трансмашхолдинг, таким образом, способен от этого выиграть.

«Стратегия интеграции производства и поставок с развитием и локализацией сервиса железнодорожной техники позволяет получить конкурентные преимущества перед компаниями из Европы и США — по цене и стоимости жизненного цикла, а перед китайской госкорпорацией CRRC — по обеспечению комплексного сервиса, которому китайцы на некоторых за-Возможности работы в таком формарубежных рынках не уделяют необходимого внимания», — говорит глава агентства «Infoline-аналитика» Миха-