

ТЕОРИЯ

ПРИЧИНЫ СТАГНАЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ РОСТА РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В АФРИКУ

Российский экспорт в Африку составляет около \$2,6 млрд в год, примерно столько же, сколько украинский. А мог бы быть в 2 раза больше, – если бы и государство, и экспортеры более серьезно подходили к задаче завоевания новых рынков. Экспорт – это инвестиционный процесс, и, чтобы продать, нужно сначала вложить. Мы представляем результаты нашего специального исследования, в котором впервые анализируется характер динамики российского экспорта в Африку. В заключение – набор конкретных рекомендаций для российского государства и экспортеров.

Андрей Маслов¹

Российский экспорт в Африку в первой половине 2006 года составил около \$1,2 млрд; импорт – около \$514 млн (данные ФТС). Скорее всего, по итогам года российский импорт из Африки превысит показатели прошлого года (\$0,957 млрд) на

8–10% и достигнет уровня \$1,05 млрд, в то время как объем российского экспорта, по сравнению с прошлым годом, вырастет незначительно (не более 5%) или даже останется на прежнем уровне (\$2,558 млрд в 2005 году).

Торговля России со странами Африки в 2005–2006 гг., данные ФТС

	Значение (\$ млн, номинальные цены)		Динамика (к соответствующему периоду прошлого года)	
	экспорт	импорт		
1 квартал 2005	448	221		
2 квартал 2005	668	254		
3 квартал 2005	667	196		
4 квартал 2005	777	290		
1 полугодие 2005	1116	475		
2005 год	2560	961	экспорт	импорт
1 квартал 2006	618	270	38%	22%
2 квартал 2006	579	244	-13%	-4%
1 полугодие 2006	1197	514	7%	8%

Падение российского экспорта во втором квартале и его возможная стагнация по итогам года косвенно свидетельствуют о неэффективности российской экономической политики в Африке или даже об ее отсутствии.

Падение российского экспорта свидетельствует о неэффективности российской экономической политики в Африке

У наблюдаемой стагнации существуют также более общие причины. Рост цен на российскую продукцию пока редко компенсируется повышением ее качества или эффек-

тивным продвижением. Почти не работает механизм государственных гарантий по экспортным контрактам, за редким исключением, не налажено сервисное обслуживание российской техники и т.п. Если эти проблемы не будут решены в самое ближайшее время, важные рынки могут быть потеряны для российской продукции.

Более точную картину может дать сравнение динамики российского экспорта с данными по другим странам. За последние 7 лет (с 1999 года) российский экспорт в Африку вырос приблизительно в 2 раза (в долларовом исчислении).

¹ За помощь в подготовке материала выражаю благодарность Федору Георги и Ивану Богачеву, а также пресс-службе ФТС РФ во главе с полковником Смеляковым Александром Валентиновичем.

За то же время, например, китайский экспорт в регион увеличился в 6 раз – с \$4,1 млрд до \$24 млрд (наш прогноз на 2006 год), в том числе, за текущий год китайский экспорт в Африку должен вырасти приблизительно на 30% в долларовом исчислении. Украинский

экспорт в Африку за тот же период времени увеличился в 9 раз (с \$0,3 до \$2,7 млрд).

Стагнация в 2006 году – не первый подобный случай, показатели российского экспорта в Африку в целом носят нестабильный характер. Долгосрочный усредненный

Российский экспорт в Африку характеризуется волновой динамикой, в то время как импорт устойчиво растет с 2000 года



Данные ФТС, \$ млн. Полином. аппроксимация, 2006 год – оценка НП «Росафрозэкспертиза».

рост российского экспорта в страны региона обеспечивается за счет «удачных» лет, таких как 1995 год (+35%), 1998 год (+22%), 2002 год (+26%), 2004 и 2005 года (+64% и +18%, соответственно).

Вместе с тем, в 1996, 1997, 2001 годах на-

блюдалась относительная стагнация экспорта (+7%, +2% и +3%, соответственно), а в 2000 и 2003 годах – спад (-3% и -6%, соответственно).

Заметим, что с 1998 года динамика российского экспорта в Африку часто оказывается противоположной по отношению к динамике российского экспорта в целом. Годы уверенного роста российского экспорта являются,

в половине случаев, неблагоприятными для экспорта в Африку. Например, годы падения или близкого к нулю роста российского экспорта в Африку (2000, 2003, 2006) – это,

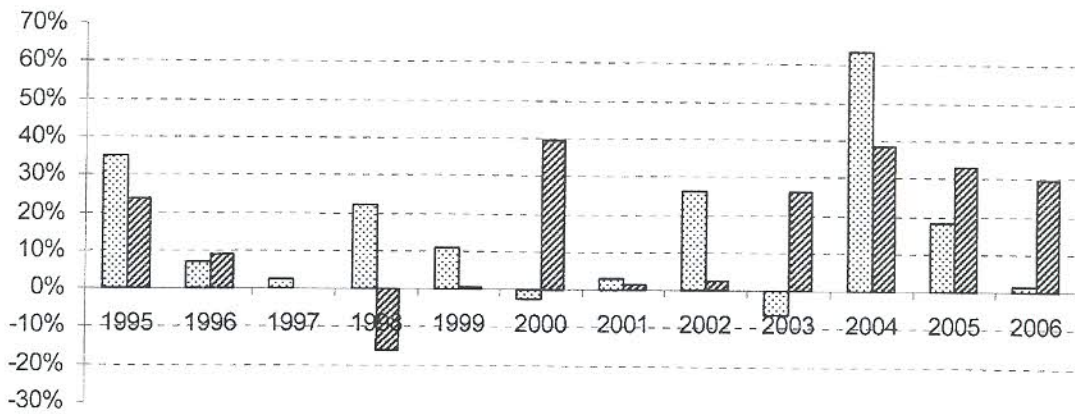
За текущий год китайский экспорт в Африку должен вырасти приблизительно на 30%

в то же время, годы ускоренного роста российского экспорта в целом (на 39%, 26% и 30%, соответственно). Верно и обратное: например, в 2002 году, при росте экспорта в Африку на 26%, общий экспорт РФ вырос только на 2%, в 1998 году, труднейшем для российской экономики, общий спад экспорта (-16%) сопровождался его ростом на африканском направлении на 22%.

Российский экспорт в Африку в соотношении с общим экспортом России

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Общий экспорт России, \$ млн	63300	78200	85100	85000	71300	71800	100000	101600	104000	131000	181663	241352	(313000)
Экспорт России в Африку, \$ млн	557	753	807	827	1011	1119	1090	1122	1414	1323	2167	2558	(2600)
Динамика экспорта из России		24%	9%	0%	-16%	1%	39%	2%	2%	26%	39%	33%	(30%)
Динамика экспорта в Африку		35%	7%	2%	22%	11%	-3%	3%	26%	-6%	64%	18%	(2%)

Соотношение динамики российского экспорта в Африку и общего экспорта



▨ Динамика экспорта в Африку ▨ Общая динамика экспорта из России

Строго говоря, между российским экспортом вообще и экспортом в Африку нет какой-либо значимой корреляции. Успех общего

экспорта может с равной вероятностью сопровождаться как ростом, так и спадом экспорта в Африку:

Числа во 2-х строках вложенных таблиц отражают динамику экспорта вообще, в 3-х – динамику экспорта в Африку	Общий экспорт: благоприятные годы	Общий экспорт: трудные годы																		
Экспорт в Африку: благоприятные годы	<table border="1"> <tr><th>1995</th><th>2004</th><th>2005</th></tr> <tr><td>24%</td><td>39%</td><td>33%</td></tr> <tr><td>35%</td><td>64%</td><td>18%</td></tr> </table>	1995	2004	2005	24%	39%	33%	35%	64%	18%	<table border="1"> <tr><th>1998</th><th>1999</th><th>2002</th></tr> <tr><td>-16%</td><td>1%</td><td>2%</td></tr> <tr><td>22%</td><td>11%</td><td>26%</td></tr> </table>	1998	1999	2002	-16%	1%	2%	22%	11%	26%
1995	2004	2005																		
24%	39%	33%																		
35%	64%	18%																		
1998	1999	2002																		
-16%	1%	2%																		
22%	11%	26%																		
Экспорт в Африку: трудные годы	<table border="1"> <tr><th>2000</th><th>2003</th><th>2006</th></tr> <tr><td>39%</td><td>26%</td><td>30%</td></tr> <tr><td>-3%</td><td>-6%</td><td>2%</td></tr> </table>	2000	2003	2006	39%	26%	30%	-3%	-6%	2%	<table border="1"> <tr><th>1996</th><th>1997</th><th>2001</th></tr> <tr><td>9%</td><td>0%</td><td>2%</td></tr> <tr><td>7%</td><td>2%</td><td>3%</td></tr> </table>	1996	1997	2001	9%	0%	2%	7%	2%	3%
2000	2003	2006																		
39%	26%	30%																		
-3%	-6%	2%																		
1996	1997	2001																		
9%	0%	2%																		
7%	2%	3%																		

Отметим также, что спады российского экспорта в Африку за последние годы никак не связаны с динамикой спроса внутри

усредненный рост российского экспорта в 1994–2006 годах, а причины регулярных сбоев роста экспорта следует искать, наоборот, в России. Другим подтверждением того, что проблема – не в Африке, а в России, является опыт других стран, которым в последние 10 лет удается

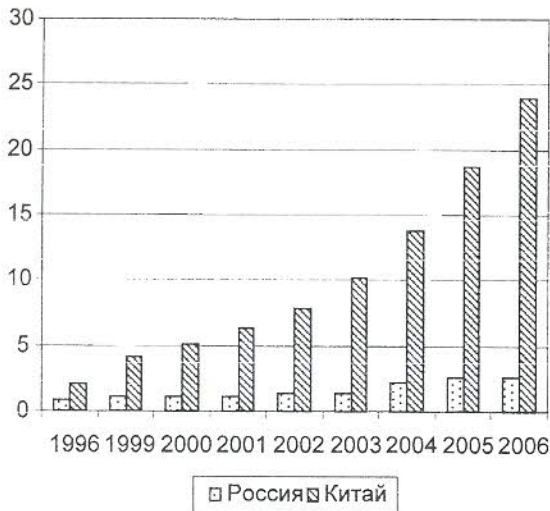
Динамика российского экспорта в Африку часто оказывается противоположной по отношению к динамике российского экспорта в целом

Африки. Так, например, уходящий 2006 год станет, судя по всему, самым успешным для Африки за последние 30 лет. Ростом спроса на африканских рынках обусловлен

равномерно и быстро наращивать объемы экспорта в Африку. Можно привести примеры Украины и Китая, которые уже были упомянуты выше².

² Мы сравниваем Россию с Украиной и Китаем, имея в виду, в том числе, сходную с российской номенклатуру экспорта и сходные стартовые условия. Отметим, что в украинском экспорте также имеют места 2 «сбоя роста» (2002 и 2006 год), но их значение нивелируется общей динамикой. Подробнее – ниже.

Российский экспорт в Африку в сравнении с китайским, \$ млн



Российский экспорт в Африку (с аппроксимацией) в сравнении с украинским, \$ млн



	Экспорт в Африку, \$ млрд			Динамика экспорта, %		
	Россия	Китай ³	Украина ⁴	Россия	Украина	Китай
1996	0,807	2,000	0,209			
1999	1,119	4,117	0,300			
2000	1,090	5,043	0,500	-3	67	22
2001	1,122	6,300	0,884	3	77	25
2002	1,414	7,800	0,890	26	1	24
2003	1,323	10,180	1,330	-6	49	31
2004	2,167	13,820	2,050	64	54	36
2005	2,558	18,700	2,700	18	32	35
2006 ⁵	2,600	24,000	2,600	2	-4	28
темп ⁶				13	36	29

Ниже представлена интерпретация динамики российского экспорта. Предлагаемая на-

рья. Эта закономерность вряд ли случайна, и ее причины, как представляется, лежат на поверхности.

Спады российского экспорта в Африку за последние годы никак не связаны с динамикой спроса внутри Африки

ми рабочая модель не только позволяет объяснить периодические сбои роста, но и обосновать ряд мер, повышающих эффективность государственной поддержки экспорта.

Причина нестабильности российского экспорта в Африку – «сырьевой паралич»

Заметим, что российский экспорт в Африку часто прерывает рост в годы удачной для России конъюнктуры на мировых рынках сы-

Во-первых, российский экспорт в Африку – это, по большей части, машинотехническая продукция (машины, оборудование, автомобили, вертолеты и т.п.). Во-вторых, российская добывающая промышленность (основные российские экспортеры) – крупнейший заказчик большинства машиностроительных заводов (они же – основные российские экспортеры в Африку). За счет того, что основной заказчик российских машиностроителей – российская же добывающая промышленность, – в «богатые», с точки зрения сырьевых цен, годы российские машиностроители повышают

³ Данные по китайскому экспорту сведены и, по мере необходимости, реконструированы на основе: Roundup: Africa, China usher in 50th anniversary of sincere cooperation. People's Daily, 31.10.06; Speech by Mr. Sun Guangxiang on Follow-up Action of China-Africa Cooperation Forum at the Briefing Meeting with African Diplomatic Envoys 2001.02.06 и др.

⁴ Данные Госстата Украины.

⁵ Оценка НП «Росафроэкспертиза».

⁶ Средний темп роста по периоду вычисляется как среднее геометрическое показателей по годам.

цены на свою продукцию, повышая при этом и объемы продаж на внутреннем рынке⁷. Экспортные цены на значительную часть российской машинотехнической продукции привязаны, в первую очередь, к ценам внутри России (а не, например, к динамике спроса и конкурирующих предложений на внешних рынках). Из-за указанных обстоятельств рост цен на сырье влечет за собой

Причины регулярных сбоев роста экспорта следует искать в России

падение конкурентоспособности российской машинотехнической продукции на внешних рынках. Поэтому в годы высоких цен на сырье замедляется рост или даже отмечается спад российского экспорта в Африку. Другой фактор, влияющий на сокращение экспорта в Африку в годы высоких сырьевых цен – рост издержек производства (фонд

Рост цен на сырье влечет за собой падение конкурентоспособности российской машинотехнической продукции на внешних рынках

оплаты труда, энергоносители, транспорт и др.). За счет этого фактора рентабельность поставок в Африку может падать не только субъективно (по сравнению с поставками на внутренний рынок), но и объективно.

В эти же «богатые», с точки зрения сырьевых цен, годы естественным образом растет суммарная стоимость всего российского экспорта. Соответственно, рост общей стоимости российского экспорта зачастую сопровождается падением (или стагнацией) стоимости российского экспорта в Африку. Верно и обратное. В годы падения сырьевых цен добывающие компании сворачивают инвестиционные программы. Как следствие, производители оборудования испытывают дефицит заказов, при некотором снижении издержек, и начинают поиск новых (альтернативных, периферийных) рынков сбыта, снижая цены до уровня разумной рентабельности. Африка – рынок периферийный, продажи на котором несут для многих российских производителей разовый, несистемный характер. Задачи по долгосрочному завоеванию рыночных ниш в Африке они перед собой ставят редко.

Исходя из предложенного объяснения, для краткости и ясности предлагаем именовать синдром периодического «сваливания» кривой российского экспорта в Африку **«сырьевым параличом»**.

История «сырьевого паралича»

Выявленный нами механизм работал до сих пор следующим образом. В 1995–1997 годах наблюдалось общее оживление российского экспорта, большинство машиностроительных мощностей были еще не загружены. Поэтому некоторое оживление внутреннего рынка в эти годы не приводило к спаду продаж на африканском направлении.

Волновая структура российского экспорта в Африку берет начало в 1998 году. Тогда африканский рынок абсорбировал большое количество (+22%) российской продукции (а также услуг), значительная часть которой изначально предназначалась для внутреннего рынка. Та же тенденция получила продолжение в 1999 году, когда при росте общего экспорта на 1% продажи в Африку выросли на 11%.

Именно в эти годы среди российских экспортеров закрепилось отношение к Африке как к региону, где можно, в случае резкого сокращения внутреннего рынка, оперативно сбыть излишки продукции. В 1998–99 годах Африка, стала, по существу, зеркалом российского внутреннего спроса (спад спроса в России провоцировал рост экспорта в Африку).

Собственно «сырьевой паралич» впервые проявился в 2000 году. Тогда спрос на российскую продукцию в Африке только вырос. Однако предложение не стало реагировать

Собственно «сырьевой паралич» впервые проявился в 2000 году

на этот спрос⁸. Внутри России снова появились деньги, необходимость в сбыте излишков продукции и дозагрузке мощностей у многих производителей исчезла. Как результат, при общей динамике экспорта +39%, российский экспорт в Африку упал на 3%. Приток сырьевых денег в 2000 году оказался столь значительным, что и в следующем году периферийные рынки не привлекали повышенного внимания российских экспортеров. Несмотря на

⁷ То же касается производителей энергетического оборудования, различных видов стали, труб, многих других видов продукции.

⁸ Мы имеем виду обобщенные статистические данные, а не поведение конкретных экспортеров.

Импорт в Россию из стран Африки (2005), \$ млн

	страна	2003	2004	2005	2006 (пер.пол.)
1	Гвинея	78,693	165,718	213,648	84,837
2	ЮАР	112,674	130,031	146,226	57,571
3	Марокко	78,108	87,440	143,845	113,447
4	Кот-д'Ивуар	130,786	132,103	136,714	54,066
5	Египет	38,666	56,084	77,352	74,876

Источник: ФТС РФ.

Экспорт из России в страны Африки (2005), \$ млн

	страна	2003	2004	2005	2006 (пер.пол.)
1	Египет	376,152	775,531	1048,119	591,847
2	Марокко	111,244	348,353	395,841	90,288
3	Тунис	98,601	200,583	221,088	112,725
4	Алжир	291,428	183,044	205,953	55,976
5	Нигерия	74,903	74,352	156,378	73,506

Источник: ФТС РФ.

Товарооборот России со странами Африки (2005), \$ млн

	страна	2003	2004	2005	2006 (пер.пол.)
1	Египет	414,818	831,615	1125,471	666,723
2	Марокко	189,352	435,793	539,686	203,735
3	Тунис	103,329	205,951	234,060	115,756
4	Гвинея	81,949	175,653	223,480	87,394
5	Алжир	292,669	184,383	208,017	56,304
6	ЮАР	119,601	139,027	171,467	65,872
7	Нигерия	81,607	81,690	158,257	74,227
8	Кот-д'Ивуар	137,088	153,285	149,278	64,900

Источник: ФТС РФ.

то, что общий экспорт вырос только на 2%, экспорт в Африку второй год подряд практически не двигался с места: +3%.

В 2003 году по стоимости поставок в Африку с Россией сравнялась Украина (\$1,3 млрд) – при том, что в еще 1996 году украинский экспорт составлял только \$200 млн (российский в том же 1996 году – \$800 млн)

В 2002 году стагнация сырьевых рынков снова стала ощущаться российскими машиностроителями. Общий (в основном, сырьевой) российский экспорт вырос, как и годом ранее, только на 2%. Следствием ограниченных возможностей для роста на внутреннем рын-

ке, как и в 1998–99 годах, стал очередной виток российского экспорта в Африку: +26%.

Причем этот рост не был искусственным. Китай, например, увеличил поставки на 24% (то есть в пределах своей обычной нормы⁹). Российские экспортеры даже не наверстывали упущенное в 2000–2001 годах, они просто увеличили продажи вслед за ростом рынков.

Африканские рынки продолжили расти и на следующий год. Китай увеличил поставки в 2003 году на 31%, продав товаров на \$10,2 млрд. Но в России снова появились «лишние» сырьевые деньги, которые отвлекли отечественных производителей от работы по завоеванию новых рын-

⁹ Темп роста (среднее геометрическое) китайского экспорта в Африку составил в 2000–2006 годах 29%.

ков – +26% общий экспорт и -6% – экспорт в Африку. Как следствие, именно в 2003 году по стоимости поставок в Африку с Россией сравнялась Украина (\$1,3 млрд) – при том, что в еще 1996 году украинский экспорт составлял только \$200 млн (российский в том же 1996 году – \$800 млн).

Следующий, 2004 год явно выбивается из общего ряда. Рост сырьевых доходов на 39% сопровождался ростом поставок в Африку на 64%. Такое случилось впервые. Поскольку синдром «сырьевого паралича» был выявлен нами еще в начале 2003 года, статистика по 2004 году воспринималась вначале как опровержение изложенной теории. Либо паралича на самом деле не было, либо наши экспортеры его успешно преодолели. Но данные последующих двух лет (2005–2006), к сожалению, снова указали на все синдромы паралича.

Теперь рост российского экспорта в Африку на 64% в 2004 году уже не кажется удивительным. Во-первых, именно в этом году стали приносить плоды усилия по наведению порядка в экспортно-импортных операциях, и номинальные показатели экспорта стали приближаться к реальным¹⁰. Во-вторых, 2004 год был одним из самых успешных в истории африканских экономик (китайский экспорт, например, вырос на 36% против обычных 25–30%). Третья и, надеемся, главная причина успеха 2004 года заключалась в том, что российские экспортеры действительно попытались преодолеть «сырьевой паралич» и задумались о стратегии.

Беспрецедентно высокие цены на сырье, установившиеся в 2004 году, позволили российским производителям накопить свободные средства, и многие из них стали планомерно осваивать рынки дальнего зарубежья. Кроме того, у многих производителей появилось понимание того, что работа с торговыми посредниками – необходимая, но далеко не достаточная составляющая выхода на конечных потребителей в Африке. Важно и то, что у российских экспортеров появилась возможность экспериментировать и право на ошибку.

Но в 2005 году рост российского экспорта снова замедлился, а в 2006 году – практи-

чески остановился. В итоге, за 4 последних года (2003–2006) российский экспорт в Африку вырос на 84% – казалось бы, неплохой результат. Но, во-первых, стоит учесть, что экспорт вырос в номинальных, при этом долларовых, ценах. А во-вторых, стоит сравнить эту цифру с ростом, например, китайского (+208%) или украинского (+192%) экспорта в Африку, или с ростом российского экспорта в целом (+201%) – все эти показатели выросли за 2003–2006 годы примерно в 3 раза.

Каким бы мог быть наш экспорт

Допустим, что наше предположение верно, и сбой роста российского экспорта в Африку обусловлены, в значительной степени, субъективной реакцией российских производителей на периоды высоких сырьевых цен.

Тогда логично предположить, что понимание хотя бы среднесрочной привлекательности африканских рынков российскими экспортерами должно постепенно вести к ликвидации этих сбоев. Статистика экспорта складывается из конкретных сделок, обусловленных не только конъюнктурой рынка, но и управлен-

Сбой роста российского экспорта в Африку обусловлены субъективной реакцией российских производителей на периоды высоких сырьевых цен

ческими решениями. Скажем, для некоего завода в Энске экспорт оборудования в Африку был рентабельнее продаж внутри России в 1998, 1999 и 2002 годах. Но в 2000, 2003 и 2006 годах поставки того же оборудования тому же заказчику в Африке оказались уже не так интересны – рентабельность продаж внутри России в эти годы была выше. «Энский машиностроитель» переждал в Африке трудные годы (1998–1999), а потом ушел оттуда, не заботясь о «далеком» будущем (больше 1–2 лет). Возможно, для того, чтобы снова вернуться в 2002 году. А возможно, что в 2002 возвращаться ему уже было некуда, так как ниша оказалась занята более последовательными и гибкими экспортерами. Например, из Китая или Украины.

Между тем, упомянутый «энский машиностроитель» мог бы и не уходить с африканского рынка в тот момент, когда продажи там стали менее рентабельными, чем в России.

¹⁰ До этого расхождения могли доходить до 80% объема поставок, хотя и не оказывали влияния на характер динамики показателей.

Он мог бы, вместо этого, например, расширить производство (дополнительно загрузить мощности, модернизировать их, построить/купить новые, передать часть работ на аут-

Российским экспортерам машин и оборудования имеет смысл продолжать экспансию в Африке даже в те годы, когда в этом нет острой необходимости

сорсинг и т.д.). То есть остаться в нише со скромной рентабельностью, обоснованно рассчитывая на то, что эта ниша будет расти. А также на то, что она может понадобиться, когда внутренних российских заказов снова будет ему не хватать.

Иными словами, статистика показывает, что российским экспортерам машин и оборудования имеет смысл продолжать экспансию в Африке даже в те годы, когда в этом, казалось бы, нет острой необходимости. В таком случае им не придется каждый раз, когда останавливается рост притока сырьевых долларов в Россию, заново искать «резервные» рынки сбыта. Однако дальновидную политику ведут далеко не все экспортеры.

Возможно приблизительно оценить потери от синдрома «сырьевого паралича» в денежном выражении. Как минимум, в 2000 (3%), 2001(-3%), 2003 (-6%) и 2006 годах (+1-2%) рост российского экспорта в Африку мог бы быть существенно выше реально зафиксированных показателей.

Среднегодовые темпы роста российского экспорта в Африку составили в 1995–2006 годах 13,7% (номинальные цены, долларовой эквивалент). Среднегодовые темпы роста российского экспорта вообще составили за тот же период 14,3%. Совпадение этих цифр указывает на то, что они выражают реальный потенциал экспансии российской экономики на мировых рынках, обусловленный ее пос-

тепленным восстановлением после кризиса 1990-х годов. Это совпадение закономерно. В среднесрочной перспективе именно сырьевые доходы создают условия для глобальной конкурентоспособности российской экономики. Однако этими условиями нужно уметь пользоваться – в частности, развивая в годы дорогого сырья экспансию на международных рынках высокотехнологичной продукции. Пока мы можем наблюдать обратную картину.

В 1995–1997 годы (когда эффекта сырьевого паралича еще не было) российский экспорт в среднем рос на 10,5% в год, а экспорт в Африку – на 14,1% в год (см. таб.). Затем, в 1998–1999 годах, спад общего экспорта (-17%) сопровождался ростом экспорта в Африку (+35% за 2 года). А потом, на фоне общего оздоровления экономики,

В 2000, 2001, 2003 и 2006 годах объективных предпосылок для остановки роста российского экспорта в Африку не было

в 2000–2006 годах (общий экспорт +23,4% в среднем за год) экспорт в Африку рос почти в 2 раза медленнее (+12,8%). Представляется, что для экспансии на африканских рынках эти годы были временем упущенных возможностей.

Мы исходим из того, что в 2000, 2001, 2003 и 2006 годах объективных предпосылок для остановки роста российского экспорта в Африку не было. При грамотных и скоординированных действиях российских экспортеров и российского государства (об этом ниже) рост экспорта в эти годы должен был быть не меньше 15% (средний показатель за 1995–1999 годы) или хотя бы 14% (средний показатель за 1995–1997 годы). Тем более, что гипотетические 15% все равно оказываются ниже показателей роста совокупного импорта африканских стран за соответствующие года.