

ИССЛЕДОВАНИЕ

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В ПЕРИОД САНКЦИЙ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

GINGLOBAL SUMMIT

MOSCOW, 2019



В преддверии Go Global Summit, бизнес-события, посвященного развитию российского экспортного потенциала, аналитическая служба международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza на основе данных Федеральной таможенной службы, Росстата и Центрального Банка провела исследование динамики экспорта товаров и услуг из Российской Федерации в период с 2013 по 2018 гг.

З Обзор ситуации

Сальдо внешней торговли товарами на протяжении всего рассматриваемого периода было положительным, т.е. объем экспорта из России превышал показатели ввоза в Россию. В секторе услуг ситуация прямо противоположная: сальдо торговли услугами по всем годам было отрицательным, т.е. Россия экспортировала услуг меньше, чем получала из-за рубежа.

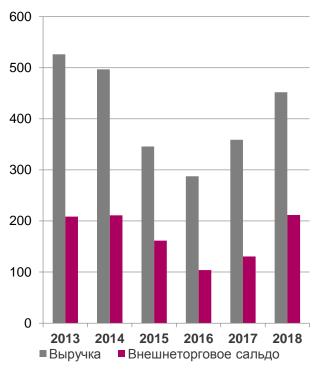
Доля услуг в общем внешнеторговом обороте стабильно остается на уровне 12-15% и не показывает тенденцию к существенному росту. Более того, при росте выручки от товарного экспорта доля услуг в общем обороте уменьшается.

Основная доля экспорта и товаров, и услуг приходится на страны дальнего зарубежья. Доля стран СНГ находится на уровне 12-13% по товарам и 13-16% по услугам.

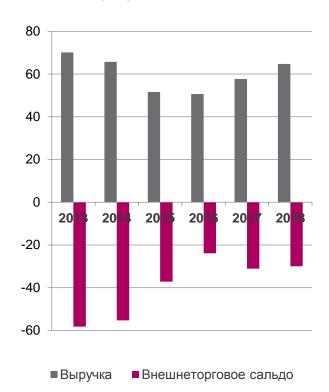
В исследуемом периоде максимальные показатели экспорта и товаров, и услуг были зафиксированы в 2013 году: 526,4 и 70,12 млрд дол. соответственно. Именно этот год в настоящем исследовании принимается за эталон, с которым будут сравниваться показатели в другие периоды. В 2014-18 гг. объемы поставок товаров и услуг на внешний рынок сначала синхронно сокращались до минимальных уровней, показанных в 2016 г. (экспорт товаров составил 287,6 млрд дол., или 55% к уровню 2013 г., т.е. сократился почти вдвое, а экспорт услуг 50,7 млрд дол., или 72% к уровню 2013 г.). Таким образом, сектор услуг оказался менее подвержен влиянию неблагоприятных внешнеполитических факторов. С 2016 года экспортные показатели стали поступательно расти, однако, согласно данным ФТС и ЦБ по годам, за прошедшие 5 лет ни по объему экспорта товаров, ни по объему экспорта услуг Россия не вышла на уровень 2013 г. На конец 2018 г. стоимостной объем экспорта товаров составил 86% к уровню 2013 г. (452,1 млрд дол.). Объем экспорта услуг составил 64,7 млрд дол., или 92% к уровню 2013 г. Таким образом, можно констатировать, что полностью восстановить свои экспортные позиции России пока не удалось, однако сектор услуг восстанавливается более быстрыми темпами.



Товарный экспорт по годам в млрд дол.

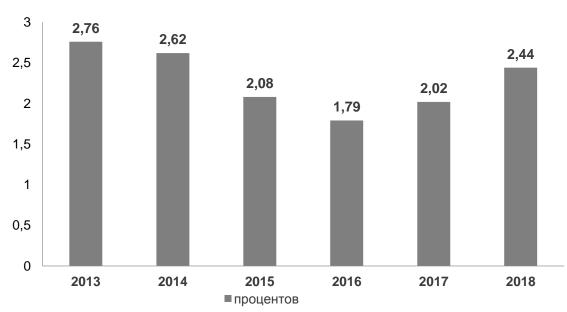


Экспорт услуг по годам в млрд дол.



Постепенное восстановление экспортного потенциала России подтверждает и наметившийся рост доли страны в мировом экспорте, хотя и здесь показатели 2013 года всё еще не достигнуты. В 2013 г. весь экспорт нашей страны составлял 2,76% от мирового, наибольший спад был заметен в 2016 г., когда доля упала ниже 2% и составила 1,79%, чтобы впоследствии начать восстанавливаться и достичь уровня 2,44% в 2018 г.

Доля России в мировом экспорте (в %)





Структура товарного экспорта России

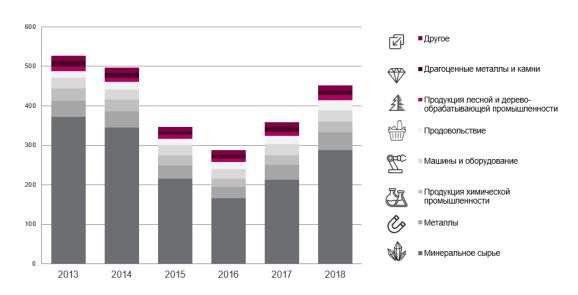
В рассматриваемый период в структуре товарного экспорта России основная доля пришлась на следующие виды товаров:

- Минеральные продукты (нефть, нефтепродукты, газ, уголь);
- Металлы и изделия из них;
- Продукция химической промышленности;
- Машины, оборудование и транспортные средства;
- Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё;
- Древесина и целлюлозно-бумажные изделия;
- Драгоценные металлы и камни

Эти категории-лидеры остаются неизменными на протяжении всех 6 лет, принося более 95% всей экспортной выручки. Особняком стоит экспорт вооружений. Общеизвестно, что Россия занимает одно из ведущих мест на этом рынке, но открытых данных по категориям ТН ВЭД 88 — «летательные и космические аппараты и их части», раздел 8710 «танки и прочие боевые транспортные средства», а также код 93 «оружие и боеприпасы; их части и принадлежности» в базе данных ФТС не содержится. Однако ведомство публикует информацию по так называемому «секретному коду», который может включать как военную технику, так и продукцию двойного назначения. Данные по этой категории будут представлены ниже.

По факту на конец рассматриваемого периода (2018 г.) экспортная выручка выросла в трех категориях – продовольствие (+54%), древесина (+28%) и металлы (+10%). В остальных категориях либо наблюдается недовосстановление до уровня 2013 г. (минеральные продукты, драгоценные металлы и камни, химическая промышленность), либо показатели достигли уровня 2013 г. без существенного превышения (машины и оборудование).

Структура экспорта России по годам (в млрд дол.)

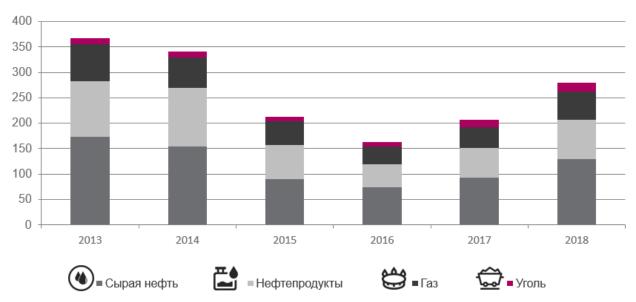




Продукция ТЭК – основа российского экспорта

В товарной структуре российского экспорта основу (примерно 2/3) составляет продукция топливно-энергетического комплекса. Характерно, что цены на основные энергоносители к концу рассматриваемого периода так и не достигли уровня 2013 г.

Структура экспорта энергоносителей по годам (в млрд дол.)



Главным экспортным товаром России была и остается сырая нефть. Она составляет в разные годы от четверти (2015-16 гг.) до трети (2013 г.) всего экспорта России. В 2018 г. доля сырой нефти составляла 28,5% всего экспортной выручки. Физические объемы поставок сырой нефти после небольшого сокращения в 2014 г. демонстрировали достаточно устойчивую тенденцию к росту и в 2018 г. увеличились на 10% к уровню 2013 г. (260,2 млн т. против 236,6 млн т.). Однако показатели выручки сильно колебались в зависимости от биржевой цены. Минимальная выручка была зафиксирована в 2016 г. (всего 73,7 млрд дол. против 173,7 млрд дол. в 2013 г.). По итогам 2018 г. выручка от продажи сырой нефти оказалась на 25,7% ниже, чем в 2013 г. – 129 млрд дол. Таким образом, в физическом объеме сегодня мы продаем нефти больше, чем в 2013 г., но в стоимостном выражении получаем за нее существенно меньше.

Статистика показывает, что за исследуемый период средняя цена на сырую нефть падала со 100,41 дол. / бар. в 2013 г. до 39,56 дол. / бар. в 2016 г. В 2018 г. средняя экспортная цена на сырую нефть была зафиксирована на уровне 67,85 дол./бар. Основной объем сырой нефти поставляется в страны дальнего зарубежья. Обращает на себя внимание существенная разница экспортных цен на сырую нефть для стран дальнего зарубежья и СНГ: в начале исследуемого периода сырая нефть в страны СНГ поставлялась по цене в два раза ниже, чем в страны дальнего зарубежья (53,55 против 106,86. дол. /бар в 2013 г. и 47,04 против 99,93 дол./бар в 2014 г.). В последнее время, однако, цена на сырую нефть для стран СНГ



приближается к общемировой и в 2018 г. она была лишь на четверть ниже, чем для остального мира.



Отдельного заслуживают внимания качество и химический состав российской экспортной нефтяной смеси Urals. Эта марка нефти получается в результате смешения системе трубопроводов «Транснефти» тяжёлой, высокосернистой и Поволжья с лёгкой нефти Урала западносибирской нефтью Siberian Light. Итоговое содержание серы в нефти сорта Urals должно составлять не более 1,2-1,4 %, плотность в градусах АРІ — 31-32 (или 860—871 кг/м³).

Стоимость российской нефти исторически определялась как цена барреля нефти сорта Brent с дисконтом в 1-2 доллара, поскольку российская нефть является более тяжелой (содержит меньше бензиновой и газойлевой фракций и, как следствие, имеет более высокую

плотность) и имеет более высокое содержание серы. Качество экспортной нефти, добываемой в Поволжье и на Урале, достаточно низкое, что сказывается на работе нефтеперерабатывающего оборудования в странах-импортерах. Так, в апреле 2019 г. Беларусь, а затем и Польша, Словакия, Украина приостановили поставки российской нефти из-за повышенного содержания в них хлорорганических соединений, что привело к определенным репутационным потерям России.



Вторым по значимости российским экспортным товаром являются нефтепродукты. Эта категория объединяет продукты с более высокой добавленной стоимостью, нежели сырая нефть. Доля нефтепродуктов в экспортных поставках в исследуемый период варьировалась от 16% (в 2016 г.) до 23,3% (в 2014 г.). В 2018 году на долю нефтепродуктов пришлось 17,3% всей экспортной выручки. Поскольку цена на





сырую нефть определяет и цену на продукты ее переработки, то в связи с падением мировых цен нефть при росте физических объемов поставок нефтепродуктов (максимальный показатель за период – 171,5 млн т. в 2015 г.) наблюдалось уменьшение выручки.

Минимальный показатель был зафиксирован в 2016 г. - 45,9 млрд дол. при поставке на экспорт 156 млн т. нефтепродуктов. В 2018 Γ. Россия вернулась уровню 2013 Γ. ПО физическому объему поставок (150 млн т.), однако поступления от продажи нефтепродуктов сократились приблизительно на 30% (со 109,1 до 78,1 млрд дол.).

При этом необходимо отметить изменение товарной структуры

нефтепродуктов, поставляемых на экспорт: за 6 рассматриваемых лет на первый план вышло дизельное топливо, а средние и тяжелые дистилляты — керосин, газойль, смазочные масла, сырье для нефтехимии – резко сдали свои позиции: выручка по ним упала более чем вдвое (с 50,3 до 23,3 млрд дол.), а в физическом выражении поставки сократились с 84,7 до 58,8 млн т. Справедливости ради отметим, что и дизельному топливу не удалось выйти на уровень 2013 г. в стоимостном выражении, хотя физические поставки выросли почти на 30%. Физический объем автомобильного бензина в 2018 г. остался на уровне 2013 г, а поступления от продажи упали на 23,7% из-за падения цен на нефть. Таким образом, в сфере нефтепродуктов Россия стала больше продавать дизельного топлива на внешнем рынке, но не смогла нарастить поставки бензина. Аналитики отмечают, что российский бензин за пределами СНГ практически не востребован из-за невысокого качества. Характерно, что, в отличие от сырой нефти, в сфере поставок нефтепродуктов разница в цене в период 2015-17 гг. была не в пользу стран СНГ: туда нефтепродукты поставлялись существенно (особенно в 2015 г. --+100 дол. за тонну) дороже, чем в страны остального мира.





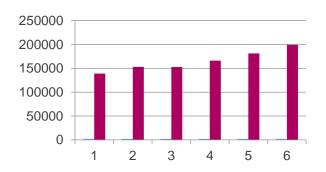


Третьим важнейшим товаром российского экспорта является природный газ, поставляемый по трубопроводам. Основной объем экспортного газа перекачивается по газотранспортной системе. Производство сжиженного газа на экспорт долгое время стояло на одном уровне 21-24 млн куб. и только в 2018 году резко выросло на 50% по отношению к 2017 г. до 36,7 млн куб. Доля газа (включая сжиженный) в общем объеме выручки от товарного экспорта колеблется в разные годы от 11,5 до 13,8% и составляет 12% в 2018 г. После некоторого падения объемов поставок в 2014 году наблюдался их устойчивый рост, и по итогу 2018 г. Россия экспортировала 220,6 млрд куб (+ 12% к уровню 2013 г.) - рекордный показатель в рассматриваемом периоде, однако выручка за этот энергоноситель упала на 27% с 67,2 млрд дол. в 2013 г. до 49,1 млрд дол. в 2018

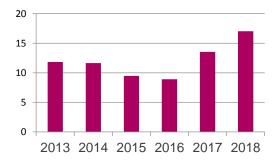
г. Таким образом, мы наблюдаем ту же картину, что и в случае с сырой нефтью и нефтепродуктами: большая волатильность цен на углеводороды и наблюдавшаяся в целом тенденция на их снижение в рассматриваемом периоде приводит к тому, что при росте физических объемов поставок экспортная выручка падает.

Чуть менее драматично сложилась ситуация с экспортом каменного угля: если смотреть на ситуацию в целом, то за 5 лет Россия неуклонно наращивала объем поставок этого природного ископаемого со 139 млн т. в 2013 г. до 199,5 млн т. в 2018 г., а экспортные поступления за этот период выросли с 11,8 млрд дол. до 17 млрд дол. Однако внутри рассматриваемого периода отмечалось значительное падение цен на уголь, в результате чего при росте объемов поставок выручка ощутимо снижалась (минимальный показатель зафиксирован в 2016 г. – всего 8,9 млрд дол. при поставке 166, 1 млн т.). И только в 2018 году цена на это топливо вновь вернулась приблизительно на уровень 2013 г.

Физический объем экспорта угля по годам (млн т)



Стоимостной объем экспорта угля по годам (млрд дол.)





С целом, из-за резких колебаний мировых цен на природные ресурсы, за исследуемый период объем экспортной выручки в категории «минеральное топливо» изменялся более чем в 2 раза: максимальная выручка за минеральные ресурсы была отмечена в 2013 г. (372 млрд дол или 70,7% всего экспорта), а минимальная в 2016 г. — 165, 9 млрд дол. (57,7% всех экспортных поступлений). Резюмируя ситуацию с экспортом топливных ресурсов, можно отметить, что их роль была и остается чрезвычайно высокой: в среднем почти 2/3 всей экспортной выручки приходится на торговлю именно этой категорией товаров. С 2016 года и поступления, и доля этой категории в общей экспортной выручке растут (в 2018 г показатели достигли 286,7 млрд дол, или 63,4%).

В число крупнейших пяти покупателей российских топливных ресурсов в рассматриваемый период традиционно входят Китай, Нидерланды, Германия, Италия, а пятый член этой группы меняется: 4 года из 6 таким покупателем была Турция (2013,14,16,17 гг.), один раз Япония (2014) и Южная Корея (2018). Внутри этой группы лидеры менялись: если в начале рассматриваемого периода ведущими экспортерами были Нидерланды (60,7 млрд дол.) и Италия (34,7 млрд дол.), то к концу на первое место вышел Китай, существенно нарастивший импорт российского сырья (до 41 млрд дол.), а Нидерланды после некоторого провала восстановили экспорт на уровне 37,2 млрд дол.). Экспорт же в Италию неуклонно сокращался и в итоге к 2018 г. страна заняла пятое место по объему поставок (13,7 млрд дол.), чуть опередив Турцию (13,5 млрд дол.) и пропустив вперед Южную Корею (14,6 млрд дол.). Таким образом, в целом ведущим партнером России попрежнему остается Европейское сообщество, но видны и четкие тенденции на переориентацию сырьевого экспорта на Восток.

Борьба с глобальным потеплением как угроза экономической стабильности России

Хотя все экспортируемые топливные ресурсы относятся к невозобновляемым источникам энергии и по логике вещей их стоимость должна возрастать по мере исчерпания, аналитики предсказывают нефти, газу и особенно углю серьезное обесценение по причине активной борьбы с изменениями климата и глобальным потеплением, а также в связи с развитием альтернативной энергетики. В 2015 году на конференции в Париже была выработана конвенция, подписанная 171 страной, по поддержанию до 2100 г глобального потепления ниже уровня +2 градусов Цельсия к текущему уровню.

Такой сценарий предусматривает агрессивные меры:

- полный отказ от использования угля при выработке энергии;
- перевод 50% новых автомобилей на электромоторы;
- перевод 25% автомобилей на использование сжиженного газа;
- полную электрификацию энергетического сектора.

Исследователи из международной консалтинговой компании Mercer пришли к выводу, что в случае выполнения положений конвенции к 2030 году газ и нефть



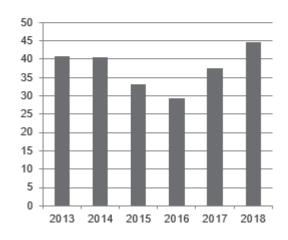
потеряют 42% стоимости, к 2050 году — 95% по сравнению с ценами 2015 года. Уголь подешевеет на 58,9% к 2030 году и на 100% к 2050 году, т.е. не будет востребован вообще.

Экспорт металлов: черные берут верх над цветными

Второй после энергоносителей важнейшей статьей российского экспорта является продажа черных и цветных металлов и изделий из них (доля выросла с 7,75% в 2013 г. до 10,43%. в 2017 г. и несколько опустилась в 2018 г. до уровня 9,88% от всего объема экспорта России).



Экспорт металлов по годам (в млрд дол.)



В структуре российского экспорта металлов ведущую роль играют черные металлы и изделия них. В течение И3 рассматриваемого периода их доля в экспорте металлов росла. В 2018 г. выручка от их продажи составила 27,4 млрд дол., или 61,4% от экспорта всех металлов. При колебании существенном выручки исследуемый период от 16,4 (2016 г.) до 27,4 млрд дол. (2018 г.) доля черных металлов и изделий из них в общей экспортной выручке неуклонно возрастала от 4,46 % в 2013 до 6,18% в 2017, хотя и слегка сократилась в 2018 до 6,07%. Это произошло несмотря на существенный рост и экспорта черных металлов (+24%), и изделий из них (+18%) к уровню 2017 г. на фоне общего увеличения экспортной

выручки в 2018 г. Таким образом, динамика роста выручки от продажи черных металлов в 2018 г. была ниже, чем динамика роста экспортной выручки в целом.

Наиболее значимыми для экспорта цветными металлами на протяжении всего рассматриваемого периода оставались алюминий, медь и никель, а также изделия из них. Из трех важнейших цветных металлов рост выручки по сравнению с 2013 г. показала только медь (+8%). Продажи и алюминия, и особенно никеля ощутимо не дотягивают до уровня 2013 г. В целом свои позиции в структуре экспорта металлов сумела сохранить только медь (12%). При этом если физические объемы поставок необработанного алюминия в течение 6 лет оставались примерно на одном уровне и колебались в диапазоне от 2,9 до 3,4 млн т., то объемы поставок рафинированной меди на мировой рынок за этот период резко, почти в три раза — с 222,3 до 652,2 тыс. т, выросли, а необработанного никеля, наоборот, сократились на 43% с 238,3 до 135 тыс. т. Статистика показывает, что структура поставок (сырье / изделия) по основным цветным металлам изменялась разнонаправленно. В случае с алюминием поставки необработанного сырья как доминировали в 2013 г. (87% в выручке от продажи алюминия), так и продолжают доминировать в 2018 г. (82%).



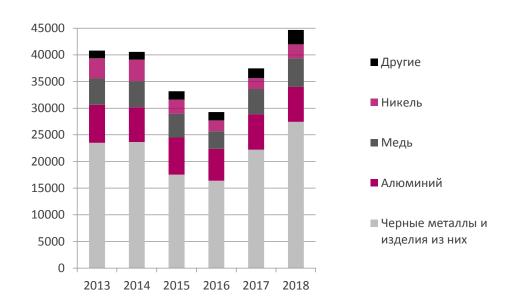
По меди и никелю ситуация иная: если в 2013 г. доля рафинированной меди была лишь 33% в выручке от продажи этого металла, а основным экспортным продуктом была медная проволока, то к 2018 г. доля проволоки резко сократилась, а рафининрованной меди увеличилась до 77%. Обратную тенденцию показывает никель: доля необработанного никеля в структуре экспортных поставок снизилась с 96-97% в начале рассматриваемого периода до 66% в 2018 г.

Остальные цветные металлы не занимают существенной доли в экспортном обороте, однако стоит отметить два момента.

В 2018 г был отмечен бурный рост в товарной категории «инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов; их части из недрагоценных металлов», оборот по которой с традиционных 150-200 млн дол. резко вырос до 796 млн за счет поставок в Алжир на сумму 592 млн дол. Аналогично развивалась ситуация и в сегменте олова: экспортные поставки этого металла совсем невелики и в целом находились на уровне 7-10 млн дол./год (20 млн в 2013 г.), однако в 2018 г. выросли почти в 7 раз по сравнению с 2017 г. – с 6 до 41,6 млн дол. Основным потребителем стала Эстония (33,4 млн дол.).

В 2018 году экспортная выручка от продажи всех иных цветных металлов и изделий из них (олова, свинца, инструментов из недрагоценных металлов) впервые превысила выручку от продажи никеля.

Структура экспорта металлов (в млн дол.)





Экспорт продукции химической промышленности: развитие по параболе

Доля продукции химической промышленности в обороте росла в неблагоприятные для сырьевого экспорта годы (2015-2016) и доходила до 7,38%, однако впоследствии опустилась до 6,09% в 2018 г., что практически сопоставимо с началом рассматриваемого периода (5,84%). Несмотря на рост доли в обороте, в денежном выражении экспорт химической продукции снижался и сократился почти в 1,5 раза к 2016 г., а затем начал восстанавливаться, но так и не достиг к концу рассматриваемого периода объемов 2013 г. Такая кривая характерна для многих статей российского экспорта.



ПРОДУКЦИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Экспорт продукции химической промышленности по годам (в млрд дол.)



Основными товарами в данной категории минеральные остаются удобрения, синтетический каучук, безводный аммиак. Максимальная экспортная выручка по всем этим позициям была зафиксирована в 2013 году: 9,1 млрд дол. по удобрениям, 2,37 млрд дол. по каучуку и 1,58 млрд дол. по аммиаку. Затем она неуклонно снижалась до минимальных значений 2016 года, а после кривая пошла вверх, но выйти на уровень 2013 года пока не удалось (8,2 млрд дол. удобрения, 1,7 млрд дол. каучук и 1,1 млрд дол. аммиак). При этом физические объемы поставок росли по удобрениям с 27,2 млн т. в 2013 г до 34,4 млн т. в 2017 и 34,1 млн т. в 2018, по каучуку с 943 тыс. т. до 1,01 млн т. и с 3,39 млн т до 4,2 млн т. по аммиаку. Аммиак больше остальных товаров пострадал от

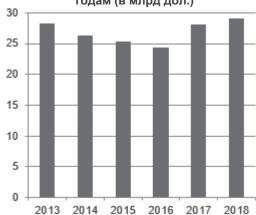
резкого падения цен в середине рассматриваемого цикла (2016-17 гг.), когда при сопоставимых с начальными объемах поставок выручка упала более чем вдвое.



Экспорт продукции машиностроения: рост на уровне погрешности



Экспорт продукции машиностроения по годам (в млрд дол.)



Относительно большой объем российского экспорта приходится на категорию машины и оборудование, которая объединяет разнородные продукты - от автомобилей и турбин до компьютеров и медицинской техники. Сюда же относятся поставки и по категориям «летательные и космические аппараты» и «танки и прочие боевые транспортные средства». По данным ФТС, выручка по данной категории достаточно стабильно держится на уровне 27-28 млрд дол. (с падением в 2016 году до 24,2 млрд дол.). В 2018 году экспорт машин и оборудования незначительно превысил показатели 2013 года (29 млрд дол. против 28,3). Стоит отметить, что при сложении открытых данных по кодам ТН ВЭД 84-90 объем выручки получается меньше заявленного ФТС приблизительно на 4-6

млрд дол., что, вероятно, следует как раз отнести к поставкам средств вооружения.

Наиболее важными внутри данной группы товаров являются такие широкие подкатегории, как 1) «реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства» (станки, двигатели, турбины, с/х машины и пр.), 2) «электрические машины и оборудование», включая телевизоры, трансформаторы, бытовую технику, телефоны и пр. и 3) «средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного», т.е. автомобили, мототехника, а также танки.

В первой группе товаров России удалось преодолеть кризис, в 2018 вернуться на исходные позиции (9,17 млрд дол.) и даже слегка превзойти показатели 2013 г. (8,8 млрд дол.). Однако наибольший оборот по этой группе товаров был зафиксирован в 2014 г. — 9,27 млрд дол. Основными потребителями этой продукции регулярно являются Китай и Казахстан, а третья страна меняется в зависимости от года: это и Украина (2013 и 2016 гг., несмотря на то что объем экспорта в эту страну по данной группе товаров сократился почти вдвое), и Германия в 2014 и 15 гг. (лидер по закупкам — до 1,85 млрд дол. в 2014 г.), а также Беларусь (в 2017) и Индия (в 2018 г). Начиная с 2016 г., со вступлением в силу санкций экспорт в Германию сократился больше, чем в 6 раз.

Экспорт электрических машин и оборудования вышел в 2018 г. на уровень 2013 г. и составил 4,9 млрд дол. Основными потребителями этой продукции являются Беларусь и Казахстан (все годы), а также несколько стран, закупки которых характеризуются всплеском в один из годов и последующим резким спадом: Украина (2013 г.), Германия (2014) Иран (2016 г.), Китай (2017). Единственное исключение в этом ряду — Индия, вошедшая в тройку крупнейших импортеров данной продукции в 2015 и 17 гг.: этот внешнеторговый партнер осуществлял



закупки российского электрооборудования более-менее равномерно в течение рассматриваемого периода.

Третьей подкатегорией, вносящий наибольший вклад в оборот по разделу Оборудование и машины, являются «средства наземного транспорта, кроме железнодорожного и трамвайного». На уровень 2013 года (4,8 млрд дол.) России пока выйти не удалось. Экспортная выручка в 2018 г. составила 4,25 млрд дол. После провала 2015 г. (3,8 млрд) в данной подкатегории наблюдается очевидная стагнация: уже три года подряд выручка находится на уровне 4,1-4,3 млрд дол. Пока России не удается восстановить экспорт легковых и грузовых автомобилей ни в натуральном, ни в денежном выражении, хотя показатели плавно растут после провала 2016 года: тогда на внешний рынок было поставлено всего 68 тыс. легковых и 14,3 тыс. грузовых автомобилей на сумму 1,1 и 0,353 млрд дол., тогда как в эталонном 2013 году было продано 137,9 тыс. легковых и 27 тыс. грузовых автомобилей на сумму 1,48 и 0,607 млрд дол. В 2018 году иностранные потребители приобрели 93,5 тыс. легковых и 15 тыс. грузовых машин на сумму 1,29 и 0,37 млрд дол. соответственно. Обращает на себя внимание тот факт, что согласно статистике, стоимость единицы грузовой техники оставалась примерно на одном уровне (22,5-24,7 тыс. дол.), а разница в цене легковых автомобилей более ярко выражена: в провальный 2016 год стоимость за единицу легкового автомобиля была максимальной – 16,1 тыс. дол., а в 2013 г. минимальной – 10,7 тыс. дол. После своего пикового значения в 2016 г. средняя цена экспортируемого из России легкового автомобиля стала снижаться и к 2018 г. достигла уровня 13,7 тыс. дол.

Список покупателей, импортировавших товары данной категории, более широк, и включает «экзотические» страны, например, Алжир, Вьетнам и Египет. Это может быть связано, в том числе, и с поставками вооружения, т.к. категория включает в себя «танки и прочие боевые транспортные средства». В течение 6 лет в тройку ведущих импортеров входили: Казахстан (5 лет из 6, кроме 2016 г.), Беларусь (4 года из 6, кроме 2014 и 15), Египет (4 года из 6 – с 2014 по 2017 гг.), Венесуэла (2013г.), Азербайджан (2014 и 15гг.), Алжир в 2016 г. и Вьетнам в 2018 г.

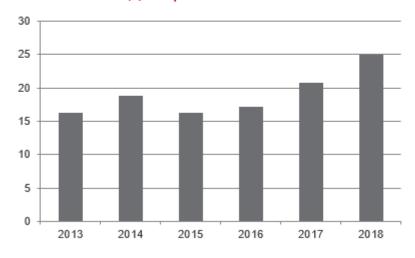
Экспорт продовольствия: пшеница и рыба бьют рекорды

В последнее время все более важной статьей российского экспорта становится торговля продовольствием. По сравнению с началом рассматриваемого периода к его окончанию объем выручки вырос более чем в 1,5 раза — с 16 до 25 млрд дол. Экспорт продовольствия по вкладу в общую экспортную выручку приближается к экспорту машин и оборудования. Растет и доля продовольствия структуре российского экспорта: с 3% в 2013 г. она поднялась и уже три года уверенно держится на уровне выше 5,5%. Основными экспортными продовольственными группами товаров являются злаки (внутри этой категории — пшеница, на долю которой приходится 70-80% экспортного оборота по категории злаки) и рыба.





ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА



Экспорт продовольствия по годам (млрд дол.)

Основным трендом в области экспорта продовольствия следует признать превращение России в сильного игрока на рынке зерна в целом и пшеницы в частности. За 6 лет объем экспорта пшеницы в натуральном выражении вырос более чем в три раза и достиг в 2018 г. рекордных 43,9 млн т. Стоимостной объем экспорта пшеницы увеличился в 2,4 раза и приблизился к 8,5 млрд дол. Росту экспорта пшеницы способствовал ее рекордный валовый сбор в 2017 г. (86 млн т.). Примечательно, что в 2018 г. сбор пшеницы значительно сократился (до 70 млн т.), что, однако, не помешало аграриям вывезти за рубеж 43,9 млн т. Однако не стоит забывать, что в первую половину года экспортировался урожай, полученный в 2017 г., поэтому прямое сопоставление валового сбора и экспорта не вполне корректно. С учетом сокращения сбора урожая зерновых в 2018 г. следует ожидать и некоторого уменьшения объемов экспортных поставок в первой половине 2019 г. Дальнейшее развитие ситуации зависит от урожая, который будет собран осенью 2019 г. Основными покупателями российского зерна являются Египет, Турция, Иран, Саудовская Аравия.





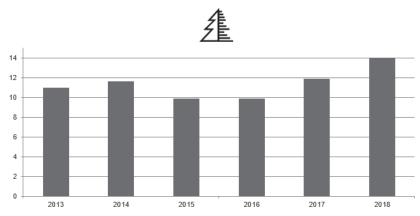


Физический и стоимостной объемы экспорта пшеницы по годам

Растет интерес и к российской рыбе, ракообразным и моллюскам. В рассматриваемый период России удалось нарастить экспортную выручку в 1,5 раза – до 4,2 млрд дол. При этом особенно резкий рост отмечен в 2017 и 2018 гг. Основными потребителями российской рыбы и ракообразных являются Южная Корея и Китай, которые потребляют более 2/3 всей экспортируемой рыбной продукции. На третьем месте по объемам закупок на протяжении всех 6 лет стабильно находятся Нидерланды.

Лесная и деревообрабатывающая промышленность: сырье в развитые страны, бумагу – в СНГ.

В 2013-2018 гг. заметно, почти в 1,3 раза (с 10,9 до 14 млрд дол.), выросла экспортная выручка в категории лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия.



Объем экспорта продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности по годам (в млрд дол.)



лесных Анализ экспорта ресурсов показывает, что на протяжении рассматриваемых лет физический объем экспорта необработанной древесины практически не менялся и находился на уровне 19-20 млн куб., а вот поставки хотя бы минимально обработанной древесины росли каждый год и в результате в 2018 году превысили исходный объем в 1,6 раза (с 12 млн т. до 19,2 млн т.), хотя стоимостные показатели увеличились всего на 25%. В 1,5 раза за 5 лет вырос в физическом выражении экспорт фанеры, на 18% экспорт целлюлозы, на которую в 2018 году пришелся пик роста цен: так при одинаковых физических объемах экспортных поставок целлюлозы в 2017 и 2018 годах, в 2018 г. выручка выросла на 36%, достигнув своего максимума. Характерно, что и на этом рынке ценовой провал пришелся на 2016 год, когда физические объемы поставок были максимальными, а экспортные поступления – вторые с конца (меньше только в 2013 году, но тогда и объемы поставок был существенно ниже).

Что касается поставки бумаги на внешний рынок, то качественный скачок на этом рынке России удалось сделать в 2018 году, на треть нарастив объемы экспортной выручки (до 2,7 млрд дол.) по сравнению с 2013 г. Минимальную же выручку страна, как и на многих других рынках, получала в 2015 и 2016 гг. – 1,83 и 1,9 млрд дол. соответственно.

Основными потребителями лесных ресурсов на протяжении рассматриваемого периода остаются: в части древесины — Китай (с большим отрывом от других стран), Финляндия и Узбекистан, целлюлозы — Китай (основной потребитель), Южная Корея, Польша / Украина, а бумаги — Казахстан, Беларусь, Индия / Украина (до 2015 г, экспорт бумаги в эту страну снизился, и Украина уже не входит в топ 3 импортеров бумаги из России). Зато растет доля Индии, которая в 2018 году стала второй по объемам закупок российской бумаги после Казахстана.

В целом можно отметить повышение в экспортной номенклатуре лесной и лесоперерабатывающей промышленности доли обработанных продуктов. При этом интерес у развитых стран мира вызывают, главным образом, ресурсы с минимальной обработкой, предназначенные для загрузки производств в этих странах. Потребление же готовой продукции с высокой добавленной стоимостью больше характерно для стран СНГ.

Драгоценные металлы и камни: объемы экспорта падают

Одной из значимых экспортных статей для России так же, как это было на протяжении всей российской истории, остается торговля драгоценными металлами и камнями. В 2018 году доля этой категории в экспортном обороте составила 2,2%, а оборот достиг 10 млрд дол. Однако в 2013 году экспортные поставки драгметаллов и камней приносили России в 1,4 раза больше. Существенное падение в объемах выручки было отмечено в 2015 и 2016 г: в 2015 году оно было практически двукратным по отношению к началу рассматриваемого периода. Достигнув дна, экспортная выручка по этой категории товаров начала свой рост в 2017 г., но в 2018 г. вновь наметилось сокращение поступлений.



Основными импортерами драгоценных металлов и камней являются страны с высоким уровнем развития ювелирной промышленности. Традиционными партнерами являются Бельгия, все годы стабильно входящая в тройку ведущих импортеров, Швейцария, Индия, Гонконг. Появляются и новые крупные покупатели — Великобритания и США, которые в последние годы наращивающие импорт драгоценных металлов и камней. А вот в списке традиционных покупателей Швейцария и Гонконг планомерно сокращали закупки сырья из России. По состоянию на конец 2018 года объемы поставок драгметаллов и камней в Гонконг в денежном выражении сократились в 7 раз, а в Швейцарию, страну-лидера по импорту в 2013 г., в 8,6 раз.

Экспорт вооружений: есть ли шанс вернуть лидерство?

В структуре экспортных поставок России особого внимания заслуживает рынок вооружений. Традиционно наша страна занимает втрое (после США) место на глобальном рынке вооружений, намного превосходя остальные страны. Статистика по экспортным поставкам вооружений в России относится к закрытой информации, несмотря на наличие в номенклатурном справочнике ВЭД разделов 88 — «летательные и космические аппараты и их части», 8710 «танки и прочие боевые транспортные средства», а также 93 «оружие и боеприпасы; их части и принадлежности».

Косвенно о состоянии дел в этой отрасли можно судить по различным интервью руководителей ведомств, ответственных за продажу российского вооружения на мировом рынке, прежде всего Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству, а также по данным ФТС, обобщенным в разделе «секретный код», хотя, как отмечают эксперты, не весь объем поставок, проходящих по статье «секретный код», может непосредственно относиться к торговле оружием. Помимо собственно секретного кода, при сложении данных о поставках продукции машиностроения, указанных в категориях ТН ВЭД 84-90, сумма получается меньше, чем обнародует сама ФТС (например, в 2018 г. данные из базы ФТС по кодам 84-90 дают в сумме 23,09 млрд дол, а в 2017 – 21,51 млрд дол., тогда как сама ФТС оценивает в своих релизах суммарные объемы поставок в этих категориях в 29,06 (2018 г.) и 28,07 млрд дол. (2017 г.). Можно осторожно предположить, что образующаяся разница как раз приходится на категории, информация по которым отсутствует в открытых источниках.

Что касается поставок по «секретному коду», то в рассматриваемый период они находились в диапазоне 9-11 млрд дол. В тройку крупнейших импортеров в начале рассматриваемого периода входили Алжир, Египет и Китай, а во второй половине – Индия, Ирак, Венесуэла, Азербайджан. Очевидно, что в данной категории экспортные поступления неравномерны и связаны с выполнением определенных крупных многолетних заказов. По окончании поставок в рамках заказа объем торговли может упасть в разы: например, в 2013 и 14 гг. поставки в Египет по секретному коду превышали ежегодно 2 млрд дол., а в 2018 г. они составляют чуть больше 200 млн дол, т.е. сократились практически в 10 раз.



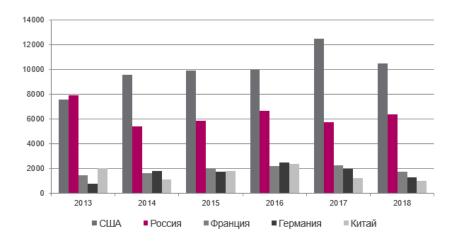
Согласно информации, предоставленной СМИ главой Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству Дмитрием Шугаевым, три последних года экспорт оружия держится на уровне 15 миллиардов долларов, а портфель экспортных контрактов составляет 55 миллиардов долларов. Более 50% экспорта российского вооружения составляет авиационная техника.

Однако, как отмечает ряд экспертов, нынешний уровень экспорта российского оружия является своеобразным «потолком», который нашей стране будет нелегко пробить. Причин такой стагнации несколько: насыщенность мирового рынка, рост конкуренции, отсутствие новых рынков сбыта, т.к. наблюдается постоянство в списке основных импортеров (Индия, Египет, Алжир), ужесточение санкционного режима.

В целом при постоянстве доходов от продажи российского оружия, позиции России на мировом рынке вооружений слабеют. К такому выводу можно прийти после анализа информации Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI), эксперты которого оценивают динамику оружейного экспорта в мире.

Согласно данным SIPRI, основными покупателями российского оружия в 2013-18 гг. были Индия, Китай, Алжир, Вьетнам, что, в принципе, коррелирует с информацией, содержащейся в базе данных ФТС по «секретному коду».

Как указывает SIPRI, в 2013 году Россия была лидером на рынке вооружений, но с 2014 года первенство перешло к США, а разрыв в объемах поставок между нашими странами начал расти. Особенно заметным превосходство США стало в 2017 году, когда экспорт вооружений из этой страны в 2,17 раза превысил российский. В 2018 г. разница немного сократилась и составила 1,64 раза. Суммарно же за 2013-18 гг. стоимостной экспорт оружия из США в 1,58 раз превышает российский.



Официально опубликованных сведений нет.

Согласно заявлениям руководителей Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству:

- В 2016-2018 гг. 15 млрд. дол. / год
- Портфель экспортных контрактов 55 млрд. дол.
- Более 50% экспорта авиационная техника.

*Источник: Стокгольмский международный институт исследования проблем мира (SIPRI)

Активность стран на рынке вооружений (в условных единицах SIPRI – Trend Indicator Value)



Основные торговые партнеры: смена лидера

При анализе товарного экспорта из России важно также обратить внимание на изменение в верхней части списка внешнеторговых партнеров. Долгое время импортером №1 российских товаров были Нидерланды, которые в 2017 году уступили первое место Китаю. Китай остался лидером и в 2018 г. Общий объем российского экспорта в эту страну вырос с 35,6 млрд дол. в 2013 г. (просев в 2015-16 гг. до 28 млрд дол.) до нынешних 56 млрд дол. Такой рывок стал возможен благодаря резкому наращиванию Китаем импорта топливно-энергетических ресурсов в 2018 г. до 41,2 млрд дол. За 5 рассматриваемых лет экспортные поставки в Нидерланды сократились с 71 млрд дол. до нынешних 43,4 млрд, т.е. в 1,6 раза. При этом в тяжелый для российского экспорта 2016 г. экспорт в страну тюльпанов уменьшался до рекордных 29,2 млрд дол. Таким образом, выход Китая на первое место по потреблению российских товаров знаменует собой смену приоритетов России в условиях санкций и ее поступательное движение на Восток.

В первую пятерку импортеров российских товаров традиционно также входят Германия, Беларусь, Турция, а в десятку еще Южная Корея, Польша, Италия, Казахстан, США. По итогам рассматриваемого пятилетия можно также отметить выпадение из первой пятерки Италии, что, безусловно, можно связать с санкциями Евросоюза, и превращение Южной Кореи во все более значимого партнера России: за исследуемый период страна поднялась с 12 места на 6, а объем экспорта в Южную Корею в 2018 г. составил 17,8 млрд дол.

Основной статьей российского экспорта в ведущие страны является продукция топливно-энергетического комплекса. В 2018 г. доля этой продукции в экспортных поставках в Китай составляла 73,5%, в Нидерланды и Германию более 85%, в Италию 83,5%, в Польшу 83%, в Южную Корею на уровне 82%, в Турцию 63,5%.

Помимо топливных ресурсов, среди значимых в обороте статей китайского импорта из России (более 1 млрд дол. в 2018 г.) существенный прирост по сравнению с 2013 годом можно отметить в сегменте потребления рыбных ресурсов, древесины, целлюлозы, оборудования и механических устройств и особенно меди. Набирает обороты торговля российскими продуктами питания (особенно масличными семенами и растительными и животными жирами). А вот российских металлов Китай пока закупает меньше, чем, например, древесины, оборудования и рыбы.

В первой десятке стран-импортеров российских товаров присутствуют 2 страны, представляющие СНГ: Беларусь и Казахстан. При этом обе страны импортируют гораздо более широкий спектр российской продукции, чем Китай, страны ЕЭС и Корея: в перечне товарной номенклатуры, поставляемой в Беларусь и Казахстан, представлены практически все коды ТН ВЭД. Доля товаров ТЭК составляет чуть более 50% для Беларуси и всего 13,5%в экспорте в Казахстан. Эта страна закупает продукции машиностроения (коды 84-90) в 1,8 раз больше, чем российского топлива. Таким образом, наиболее диверсифицированным является экспорт в страны СНГ.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ второе место прочно удерживает продукция машиностроения (доля в экспорте составляет 16,3-17,8%), а не продажа металлов, как в случае экспорта в другие страны мира. Стоит, однако, оговориться,



что поскольку общий объем экспорта в другие страны более чем в 7 раз превышает поставки в страны СНГ, то, несмотря на его невысокую долю, в стоимостном выражении поставки продукции машиностроительного сектора в другие страны в 2018 г. вдвое выше, чем в страны СНГ.

Экспорт и регионы: лукавая статистика

учетом доминирования в российском экспорте продукции топливноэнергетического комплекса, в верхней части таблицы российских регионовэкспортеров было бы логично увидеть субъекты РФ, занимающиеся добычей/ переработкой минерального сырья. Однако в таблице, опубликованной ФТС за 2018 г., первое место среди экспортеров в большим отрывом занимает Москва (197,6 млрд дол. из 452). Это происходит из-за особенностей учета компанийэкспортеров по месту их регистрации. Согласно данным правительства Москвы, по итогам 2018 года объем товарных поставок зарегистрированных в Москве организаций, очищенный от нефтегазовой составляющей, составил всего 24,7 млрд долл. США (сократился на 3,2% по сравнению с 2017 г.). Ведущей экспортной отраслью в столице является машиностроение (37,4%). Таким образом, невозможность распределения высвободившихся «нефтегазовых» 172,9 млрд дол. по остальным субъектам РФ делает статистику, представленную ФТС, непригодной для последующего анализа.

Экспорт услуг: сальдо по-прежнему отрицательное

Что касается экспорта услуг, то, как уже отмечалось выше, этот сектор после провала 2016 г. восстанавливает свои позиции быстрее, чем товарный экспорт. Однако в 2018 г. объем продаж услуг нерезидентам не вышел на уровень 2013 года (64,7 млрд дол. против 70,1 млрд дол. в 2013 г.). Кроме того, сальдо в торговле услугами у России было и остается отрицательным (-58, 2 млрд дол. в 2013 г и - 29,9 млрд дол. в 2018 г.), хотя нужно отметить, что в торговле услугами со странами СНГ сальдо в течение последних 5 лет было положительным.

Отрицательное сальдо в секторе услуг прежде всего из-за диспаритета по поездкам: иностранцы оказывают россиянам услуг в 3-4 раза больше, чем россияне иностранцам. В результате разница между объемом оказанных и полученных услуг в 2013 г. составляла рекордные 41,4 млрд дол. В дальнейшем отрицательно сальдо уменьшалось до 2016 г., когда стало минимальным (–16,6 млрд дол.), а затем оно вновь стало увеличиваться. Показательно, что внутри этой группы деловые поездки имеют положительное сальдо, а личные отрицательное.

Второе место по вкладу в отрицательное сальдо в секторе услуг вносят прочие деловые услуги (-7,8 млрд дол. в 2018 г. – максимальный показатель в рассматриваемом периоде). Основной вклад в отрицательное сальдо внесли операционный лизинг (-3,7 млрд дол.), услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях (-3 млрд дол.), услуги по переработке отходов (-1,7 млрд дол.).



Ощутимый вклад в превышение импорта услуг над экспортом возникает и за счет платы за пользование интеллектуальной собственностью (-7,6 млрд дол. в 2013 г. и -5,4 млрд дол. в 2018 г.). Кривая в этом секторе выглядит точно так же, как в секторе поездок: наименьшая разница между оплаченными и полученными средствами за пользование интеллектуальной собственностью была зафиксирована в 2016 г. (-4,4 млрд дол.), но затем стала увеличиваться.

Традиционно отрицательное сальдо наблюдается в секторе финансовых и страховых услуг, а также услуг частным лицам в сфере культуры и отдыха.

Положительное сальдо характерно в целом для сектора транспортных услуг за исключением морских и воздушных грузовых и железнодорожных пассажирских перевозок — здесь мы традиционно оказываем услуг меньше, чем получаем. К сожалению, в 2018 году отрицательное сальдо впервые за 6 лет было показано и в сегменте железнодорожных перевозок в целом (и грузовых, и пассажирских), главным образом, за счет сокращения продаж услуг железнодорожного транспорта в страны СНГ. В результате экспорт железнодорожных услуг оказался минимальным за годы наблюдений и сократился по сравнению с 2013 г. более чем в два раза (с 2,1 млрд дол. до 948 млн дол.). В целом же в секторе транспортных услуг экспорт традиционно превышает импорт, и в 2018 г. положительное сальдо достигло своего максимума в 2018 г. (+6,8 млрд дол. по сравнению с +3,2 млрд дол. в 2013 г.). Пассажирские и грузовые перевозки, а также вспомогательные услуги занимают примерно равные доли в структуре транспортных услуг.

Долгое время отрицательное сальдо показывал и сектор строительства: Россия активно привлекала иностранную рабочую силу для возведения различных объектов. В 2017 и 2018 гг. сальдо в этой сфере стало положительным, хотя и небольшим (+423 млн дол. и +801 млн дол. соответственно), причем положительное сальдо отмечается в экспорте строительных услуг как в страны дальнего зарубежья, так и в СНГ.

Структура экспорта услуг

В структуре экспорта услуг ведущую роль играют транспортные услуги (20,7 млрд дол. (29,5% от всего оборота услуг) в 2013 г и 22,14 млрд дол. (34%) в 2018 г.). Таким образом, в этой важной для экспорта сфере России удалось превысить показатели 2013 г. Второй по значимости категорией российского экспорта услуг являются прочие деловые услуги (торгово-посреднические, инженерные, профессиональные, консультационные, рекламные, научно-исследовательские, юридические, аудиторские и т.д.): в 2013 году на их долю пришлось 26% всего оборота (18,4 млрд дол.), а в 2018 – 19% (12,58 млрд дол.). Однако за последние 6 лет оборот в этой сфере заметно сократился — практически в полтора раза и в последние 4 года стабильно держится на уровне 11-12 млрд дол. В наибольшей степени сокращение затронуло услуги по переработке отходов, PR-услуги, операционный лизинг и архитектурные услуги.

Важный вклад в экспорт услуг приходится на поездки: в 2013г. было оказано услуг практически на 12 млрд дол. (17% в общем объеме услуг). В течение



рассматриваемого периода оборот в сфере поездок падал до 2016 г. (7,78 млрд дол.), а затем начал расти и достиг 11,48 млрд дол. в 2018 году. Однако несмотря на большой приток туристов в страну в связи с проведением чемпионата мира по футболу, выйти на показатели 2013 года так и не удалось.

Таким образом, ни в одной из важнейших для экспорта услуг категорий за 6 лет не было достигнуто прорыва: объемы продаж либо незначительно (10%) превысили показатели эталонного 2013 г., либо так и не достигли этого уровня.

Анализ данных показывает, что экспорт ряда услуг все-таки рос в последние 5 лет. Наиболее заметны изменения в экспорте услуг по перевозке космическим транспортом (с 8,9 млн в 2016 г. до 128,6 млн в 2018 г.) и почтовых и курьерских услуг (со 155 млн дол. в 2013 г. до 467 млн дол. в 2018 г.), однако доля таких услуг в экспортном обороте крайне мала и составляет менее 1%. Из значимых в общем экспортном обороте услуг следует выделить увеличение продаж компьютерных услуг — с 2,5 млрд дол. в 2013 до 4 млрд дол. в 2018 г. В сегменте телекоммуникационных услуг именно компьютерные играют ведущую роль (в 2018 году на их долю пришлось 77% всех экспортных поступлений по категории телекомуслуг).



Структура экспорта услуг по годам (в млн дол.)

Основные импортеры российских услуг

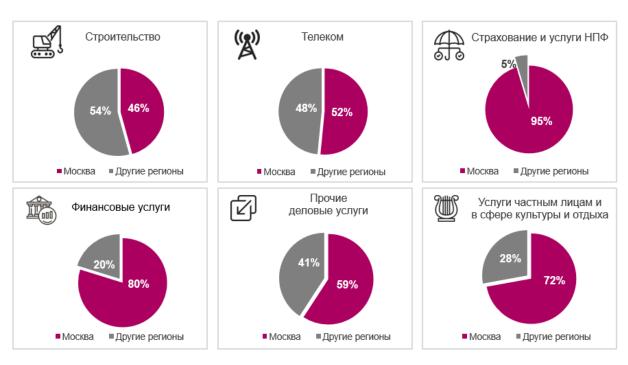
Основными потребителями российских услуг являются США, Швейцария, Великобритания, Германия, Кипр, а из стран СНГ — Казахстан. В начале рассматриваемого периода важным партнером в секторе услуг была Турция, но с течением времени в силу различных причин, в том числе политического характера, объем продаж услуг в эту страну сократился почти в 3,5 раза (с 3,77 млрд дол. в 2013 г. до 1,1 млрд дол. в 2013 г.).



Как и в случае с товарным экспортом, растут показатели продажи услуг в Китай: за 5 лет экспорт услуг в эту страну вырос более чем вдвое. Такой бурный рост позволил Китаю войти в число стран-лидеров по импорту российских услуг. Благодаря увеличению потребления российских услуг Китаем, а также трехкратному росту экспорта услуг в Гонконг, оборот в страны АТЭС имеет устойчивую тенденцию к росту (+37% к уровню 2013 г.), тогда как поставки услуг в страны ЕЭС и СНГ за 5 лет с 2013 г. заметно сократились (-13% и -14% соответственно). Одной из мер по повышению конкурентоспособности российских услуг на мировом рынке может стать законодательно закрепленный налоговый вычет при экспорте услуг по аналогии с налоговым вычетом на товары.

Москва: как много в этом звуке

Анализ места генерации экспортных услуг показывает высокую степень концентрации экспортно-ориентированного бизнеса в столице. Среди субъектов РФ ведущим экспортером услуг является Москва. Доля Москвы в общем объеме экспорта в 2018 г. превысила 95% в сегменте страхования и услуг НПФ; 79% в категории «финансовые услуги», 72% в части оказания услуг частным лицам и в сфере культуры и отдыха, 59% в сегменте прочих деловых услуг, 51% в категории телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги и 45% услуг в сфере строительства. Значимый объем услуг (более 1 млрд дол.) также произвели Нижегородская область в сфере строительства (1,24 млрд дол. или 22%), Санкт-Петербург в области телекоммуникаций и компьютерных технологий (1,06 млрд дол., или 20%) и прочих деловых услуг (1,08 млрд дол., или 8,5% в категории). Но в целом экспортный потенциал регионов в сфере услуг можно оценить как незначительный.

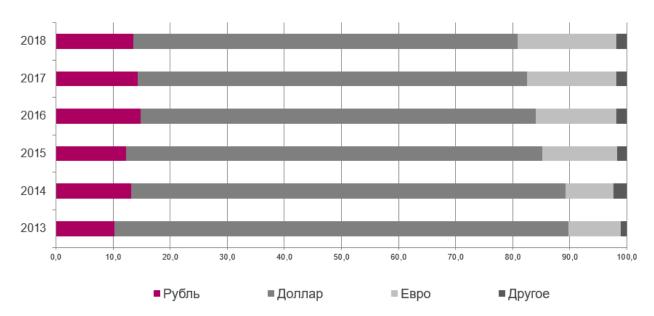


Доля Москвы в объеме экспорта отдельных услуг (в %)



Валютная структура расчетов: дедолларизация полным ходом

В валютной структуре расчетов в исследуемый период также произошли существенные изменения. В 2013 году доля американской валюты составляла 79,6% от всей выручки, полученной в результате экспортных операций, а в 2018 она сократилась до 67.3%. Доля евро в расчетах по экспорту, наоборот, выросла с 9,1% до 17,3%. Особенно активно начинает использовать европейскую валюту Китай, который только за 2018 г. нарастил долю евровых платежей за российские товары с ничтожных 0.7% в первом квартале до 23.5% в четвертом, доведя показатель в целом по году до 10,1% (в 2013 году она составила 0,9%). В рассматриваемый период существенно, в 1,9 раза (до 34,3%), увеличились объемы торговли в евро со странами ЕЭС. Растет и значимость рубля: за 5 лет доля российской национальной валюты в структуре экспортных расчетов выросла с 10,2% до 13,6% в 2018 г. Обращает на себя внимание существенный рост объемов рублевых сделок с Индией (с 1,1% до 37,2%) и Беларусью (с 53,4% до 78,2%). За счет уменьшения роли доллара рубль за 5 лет стал основной валютой в экспорте России в страны СНГ. Принимает Россия в оплату за свои товары и иные валюты, доля которых в валютной структуре экспорта хотя и быстро растет, но по-прежнему незначительна (1,8%).



Структура валютных расчетов по годам (в %)



Выводы:

- Максимальный объем экспорта и товаров, и услуг, зафиксированный в 2013 году, за 5 последующих лет так и не был превзойден;
- Товарное сальдо остается на протяжении рассматриваемого периода неизменно положительным, а сальдо в торговле услугами стабильно отрицательным;
- Соотношение товаров и услуг в общем объеме экспорта существенно не меняется со временем (максимальная доля услуг зафиксирована в 2016 г. 15%);
- Объем экспорта большинства товаров и услуг изменялся в 2013-18 гг. по параболе, для которой характерно падение в 2014-2015 г., прохождение минимальной точки в 2016 г. и рост показателей в 2017 и 2018 гг.;
- Экспорт России остается по своей сути сырьевым и чрезвычайно чувствительным к колебаниям мировых цен. В случае значительного снижения цен выпадение доходов пока нечем компенсировать;
- Подобная сырьевая зависимость приводит к тому, что физический объем экспорта сырья растет, а стоимостной снижается;
- В средне- и долгосрочной перспективе основным источникам российской экспортной выручки грозит серьезное обесценение, вызванное борьбой против глобального потепления и, как следствие, развитием альтернативных источников энергии;
- Экспортной категорией, показавшей наибольший рост в 2013-18 гг., является продовольствие. По своей значимости экспорт продовольствия приближается к экспорту всей продукции машиностроения;
- Активно росли объемы поставок сырья и продукции лесной и лесоперерабатывающей промышленности: доля этой индустрии в российском экспорте за 5 лет увеличилась в 1,5 раза, а стоимостной объем поставок – на 28%.
- Россия стала мировым лидером по экспорту пшеницы;
- Вместе с тем Россия теряет свои позиции на мировом рынке оружия. Упущенное в 2014 году лидерство восстановить не удается, а объемы поставок не растут;
- В рассматриваемый период у России сменился ведущий торговый партнер.
 С 2017 года основным импортером российских товаров стал Китай, который за рассматриваемый период также удвоил объемы импорта российских услуг;
- Доля топливно-энергетических товаров в структуре экспорта в страны зоны СНГ ниже, чем в страны остального мира, а номенклатура импортируемых товаров шире, т.е. российский экспорт в эти страны более диверсифицирован и сбалансирован;
- Отличительной особенностью товарного экспорта в страны СНГ является высокая доля в нем продукции машиностроения по сравнению с экспортом в другие страны мира;



- Местом происхождения более половины российских экспортных услуг, не связанных с транспортом и поездками, является Москва, что свидетельствует о высокой концентрации экспортно-ориентированных компаний в столице и недостаточном развитии подобного бизнеса в регионах. Что касается регионов-лидеров товарного экспорта, то учет компаний экспортеров по месту регистрации головного предприятия искажает реальное положение дел;
- Важный тренд в российской международной торговле последних 6 лет, и в экспортной деятельности в частности, связан с изменениями, которые произошли в валютной структуре расчетов за поставки товаров и оказание услуг: в рассматриваемом периоде зафиксировано уменьшение роли доллара как основной валюты расчетов и повышение значимости евро, рубля и иных валют;
- Согласно национальному проекту «Международная кооперация и экспорт», точками роста несырьевого экспорта России к 2024 г. должны стать машиностроение (цель - 50 млрд дол. в год), агропромышленный комплекс (цель – 45 млрд дол. в год) и сектор услуг (цель – 100 млрд дол. в год);
- стимулирования несырьевого экспорта необходимо международную конкурентоспособность товаров и услуг, в том числе государственной механизмы поддержки, административные процедуры и барьеры в сфере международной торговли, создать гибкую линейку финансовых инструментов поддержки экспорта, сократить избыточные требования при лицензировании экспорта и осуществлении валютного контроля, устранить логистические ограничения при экспорте товаров, модернизировать пункты пропуска через границу, создать единую систему институтов продвижения экспорта, завершить формирование в рамках Евразийского экономического союза общих рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, законодательно закрепить налоговый вычет при экспорте услуг по аналогии с налоговым вычетом на товары.



Андрей Данилов

руководитель пресс-службы международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza

Тел.: +7 (915) 058-68-07 +7 (495) 775-22-00 (624)

E-mail: danilov@finexpertiza.ru