

# ЭКСПОРТ В ПОИСКЕ

ИЗМЕНИВШАЯСЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В МИРЕ СКАЗАЛАСЬ НА СФЕРЕ ЭКСПОРТНОГО И ИМПОРТНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ. НАЧАЛАСЬ ПОСТЕПЕННАЯ ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ. СОСТАВЛЕН СПИСОК ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ И ТЕРРИТОРИЙ, СОВЕРШАЮЩИХ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ НЕДРУЖЕСТВЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ, В КОТОРЫЙ ВОШЛИ ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ЧЛЕНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА, США, ЯПОНИЯ И ДРУГИЕ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ СТРАН ИГРАЛИ СУЩЕСТВЕННУЮ РОЛЬ В ЭКСПОРТЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2021 ГОДУ. ВПРОЧЕМ, У СРЕДНЕГО УРАЛА НАЛАЖЕНЫ ХОРОШИЕ СВЯЗИ СО СТРАНАМИ, НА КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ПЕРЕОРИЕНТИРУЕТСЯ ЭКСПОРТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОССИИ.

ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

По данным Уральского таможенного управления, основными странами для экспорта предпринимательства Свердловской области в 2021 году были Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Нидерланды, Китай, Иран, Азербайджан, Катар, Финляндия, США. Вывозили в основном металлы и изделия из них (\$345,86 млн), древесину и целлюлозно-бумажные изделия (\$202,02 млн), машины, оборудование и транспортные средства (\$188,50 млн). Продовольственные товары и сырье для их производства с объемом \$36,65 млн в структуре экспорта Среднего Урала заняли 6-ю позицию.

На страны дальнего зарубежья приходится 88% экспорта УрФО, в частности 21% — на Китай, 18% — на Нидерланды, 7% — на Германию, 5% — на Турцию, 4% — на США. Среди стран СНГ крупнейшим импортером УрФО является Казахстан с долей от общего экспорта около 5%.

После введенных в отношении России санкций из-за военной спецоперации в Украине и ответных контрмер РФ изменения в географии экспорта не заставят себя ждать, уверены участники рынка. «После ввода Евросоюзом четвертого пакета санкций под ограничения попал экспорт ряда изделий из стали и железа. Среди них — листы с металлическим покрытием, изделия из арматуры и проволоки, сварные и бесшовные трубы и другие категории. Наше правительство ограничило вывоз древесины и лесоматериалов в недружественные страны», — рассказывает директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерий Пиличев. Он прогнозирует, что из-за этих мер, вероятнее всего, в структуре экспорта увеличится доля стран Средней Азии и Китая, уменьшится доля стран ЕС и США.

Соглашается с ним директор Института стратегического планирования и финансового анализа Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ) Максим Марамыгин. По его словам, «европейский рынок становится токсичным для российской продукции». Он считает, что экспортный интерес сейчас стоит проявить по отношению к странам Азии, Латинской Америки и Ирана. «Считаю, что сейчас в работе с европейскими странами необходимо увязывать экспортную и импортную политику, по максимуму увязывая импорт продукции с обязательным экспортом. Насколько это получится — сказать сложно, но стремиться к этому нужно. Сейчас совершенно актуально выглядит более детальная работа на азиатском направлении и в страны Латинской Америки. Стоит изучить возможности иранского рынка, которому сейчас нужен серьезный союзник», — рассказал господин Марамыгин.

Новые экономические условия заставляют предпринимателей разрабатывать новые схемы. Часть из них ищет возможности доставлять грузы в страны ЕС по длинному пути, например через Латвию и Литву, но стоимость такой доставки увеличивается в разы. «География сейчас меняется в сторону Индии, Китая, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. На китайской площадке T-Mall начали массово скупать продукты российского производства. Сейчас идет спрос на потребительские товары длительного



срока хранения», — рассказала руководитель Центра поддержки экспорта Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Татьяна Лагунова.

По словам президента Уральской торгово-промышленной палаты Андрея Беседина, в текущей ситуации экспортеры вынуждены искать как новые рынки для сбыта, так и новых надежных контрагентов-импортеров. «Многие наши экспортеры во многом зависят, в том числе, от импорта, а это уже сложнее. И тут также произойдут некие смещения», — предупреждает он.

Поводов для серьезных изменений в географии экспорта не видит директор департамента внешнеэкономического и гуманитарного сотрудничества Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Олег Александрин. Главным контраргументом он называет то, что начиная с 2013 года структура экспорта Свердловской области фундаментально не менялась. Более того, экспортеры металлов после введения санкций могут заработать больше, считает чиновник. По его словам, цены на медь, например, за последнее время с \$4,8 тыс. за тонну «докатались» до \$10 тыс за тонну, а на алюминий с \$1,5 тыс. за тонну — до \$3,3 тыс. за тонну. «В текущем году в связи с политической ситуацией я не стал бы прогнозировать драма-

тических изменений в целом по объемам экспорта. Принципиальный момент не в сфере доступа этих рынков, а в сфере производства этой продукции у нас за счет доступа к комплектующим, плюс логистика и валютный контроль», — добавляет Олег Александрин.

Тем не менее многие компании-экспортеры сейчас нацелены на поиск новых рынков сбыта, и некоторые готовы обратить внимание на внутренний рынок страны. «Что касается экспорта, мы больше фокусируемся на дружественные страны. Мы считываем, что к нам пойдет внутренний потребитель за теми вещами, которые раньше поставляли иностранные поставщики. Мы готовы сфокусироваться на импортозамещении и изготовлении, что придаст большую ценность нашему продукту», — рассказывает о планах директор по развитию ООО «УралАктив» Евгений Максимов. Он уверен, что у компании не будет недостатка в заказах. «Возможно, мы даже столкнемся с обратной ситуацией, не в плане экспорта, а в плане загрузки производства — у нас может не хватить производственных мощностей для определенных видов продукции. Поэтому, я думаю, произойдет переориентировка. Что-то пойдет на внутренний рынок, а что-то на экспорт в другие страны. В этом плане мы никак не пострадаем», — прогнозирует Евгений Максимов.

ОКОЛО 21% ЭКСПОРТА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПРИХОДИТСЯ НА КИТАЙ

## АКТУАЛЬНОСТЬ КИТАЙСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Большинство участников рынка уверены, что альтернативой для российских экспортеров может стать направление центральной Азии. Однако тут будет ряд осложняющих моментов, уверены они.

«Если говорить о наиболее перспективном китайском направлении, то, по-моему, наиболее критичные сложности возникают в коммуникациях, ментального и лингвистического характера. Минусы по китайскому направлению также в непростой (долгой) логистике, которая в основном завязана на железнодорожные перевозки. На фоне пандемии стоимость и сроки доставки многократно возросли», — комментирует господин Пиличев. По его словам, по сравнению с объемами импорта, экспорт из России в Китай все еще развит мало. По наиболее интересным самому Китаю товарам (зерновые, масло, мясные продукты) процедура экспорта предполагает предварительную регистрацию в реестре экспортеров «Цербер» и прохождение фитосанитарного или ветеринарно-санитарного обследования. Информация на портале Россельхознадзора о том, каким требованиям должна соответствовать продукция, какие шаги должен предпринять экспортер, разрозненна и плохо структурирована, признает господин Пиличев.