

Потенция мажора

О чем думают украинские экспортеры, потерявшие рынок стран СНГ

Уже девять лет Нацбанк проводит ежеквартальный опрос руководителей предприятий Украины относительно их деловых ожиданий. Его результаты по итогам I квартала 2015 г. свидетельствуют о том, что в следующие 12 месяцев респонденты ожидают сокращения объемов производства товаров и услуг (см. “Ожидания предприятий...” на стр.65). В целом, топ-менеджеры оценивают текущее финансово-экономическое состояние своих компаний как негативное уже шестой квартал подряд. Руководители же предприятий, осуществляющих экспортные операции, напротив, — как позитивное (см. “Оценка респондентами...” на стр.65). Кроме того, экспортеры, в отличие от большинства промышленников, работающих на внутреннем рынке, в ближайший год предвкушают увеличение объемов привлеченных иностранных инвестиций.

Очевидно, что оптимизм экспортеров зиждется на рекордной девальвации гривны. На самом же деле объем экспорта украинских товаров за 2014 г. уменьшился, по данным НБУ, на \$9,7 млрд (см. “Сальдо...”). Существенное сокращение экспортной выручки обусловлено потерей рынков России и других стран СНГ (с \$22 млрд в 2013 г. до \$14,9 млрд в 2014 г.). Потеряли отечественные экспортеры рынки не только бывшего СССР, но и США,

Японии и Турции. При этом прирост экспорта товаров в страны Евросоюза на \$0,4 млрд едва ли можно считать достижением, учитывая одностороннее введение Брюсселем зоны свободной торговли для 90% украинских товаров.

И дело не в квотах. Выбранными оказались лишь лимиты на поставки из Украины пшеницы, кукурузы, меда, виноградного и яблочного сока, переработанных томатов, круп и муки. Квота на поставки курятины выбрана примерно наполовину. Остались почти не использованными квоты на поставки свинины, говядины, крахмала, этанола, сахара, табачных изделий. Полностью использовали квоты только предприятия, экспортировавшие сельхозпродукцию в Евросоюз и ранее. А вот для новых экспортеров основной проблемой стала неадаптированность украинской системы стандартизации и сертификации к требованиям европейского рынка. Завершения же гармонизации соответствующего законодательства с европейским следует ожидать лишь к февралю 2016 г.

Как отмечает Александр Охрименко, президент Украинского аналитического центра, рынок ЕС пока не смог заместить рынки СНГ. Более того, главными продуктами украинского экспорта становятся зерно и подсолнечное масло, а вот поставки продукции машиностроения, химпрома и даже готовых продуктов питания быстро сокращаются

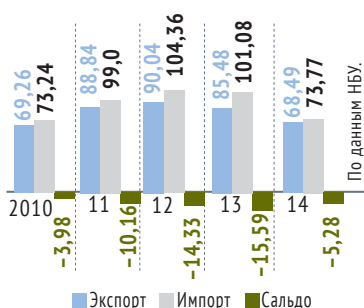
(см. “Экспорт продукции...” на стр.65).

Для целого ряда украинских предприятий потеря российского рынка оставляет возможность “реализовать себя” исключительно внутри страны. Речь идет прежде всего об украинских вагоностроителях, ранее отгружавших в Россию до 90% произведенной продукции. Так, Владимир Приходько, председатель наблюдательного совета ПАО “Крюковский вагоностроительный завод”, пояснил: “Проблемы у всех общие: потеря традиционных рынков, сокращение объемов производства и, как следствие, персонала. Нет ни стратегии, ни тактики, ни политики: машиностроение должно выживать само. Внутренний рынок не работает. Нам заказывают новую технику, а в итоге ничего не покупают. На заводе целая выставка готовых поездов и вагонов”. Украинские вагоностроители и рады бы диверсифицировать зарубежные рынки сбыта, но продавать продукцию по большому счету некуда.

Украинские
вагоностроители
ранее отгружали
в Россию до
90%
произведенной
продукции

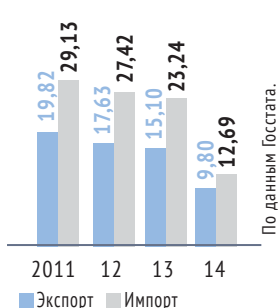
САЛЬДО

внешнеторгового баланса Украины
(товары и услуги), млрд USD



ОБЪЕМЫ

торговли Украины и РФ,
млрд USD



Отечественные заводы рассчитаны на производство вагонов под колею шириной 1520 мм. Такая ширина характерна примерно для 17% железных дорог мира — РФ, стран СНГ и Балтии, Финляндии, Грузии и Монголии. Без учета российского рынка украинские вагоностроители могут рассчитывать на заказы не более 5 тыс. вагонов в год (на пике спроса в 2011 г. они продали за рубеж более 44 тыс. вагонов). В принципе, промышленники готовы адаптировать продукцию и под европейскую колею — шириной 1435 мм. Но европейцам нужны вагоны высокой продуктивности, с низкой стоимостью ремонта, большим межремонтным пробегом. Для соответствующей модернизации производства, например, КВСЗ потребуется около EUR150 млн. Да и сам по себе европейский рынок грузовых вагонов в разы меньше российского: в ЕС по “железке” перевозят лишь пятую часть грузов. Поэтому г-н Приходько акцентирует особое внимание на острой необходимости формирования государственного заказа на обновление транспорта. По итогам I квартала 2015 г. КВСЗ построил всего 13 вагонов. Украинский металлургический

ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ

основными отраслями из Украины, млрд USD



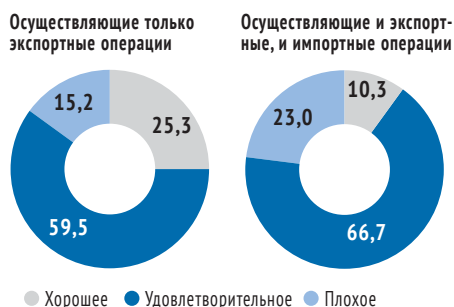
комплекс, напротив, основную ставку делает на экспорт, диверсифицирует географию поставок и перестраивает производство. По словам Павла Кравченко, председателя правления ПАО “Запорожский завод ферросплавов”, “сейчас завод работает с загрузкой в 70% и ориентируется на дальнейшее зарубежье, поскольку из-за прошлогодних событий рынок СНГ практически “ушел”. Он отмечает также, что главная проблема в том, что предприятие вынуждено нести дополнительные затраты при отгрузке продукции на экспорт, в частности, по железной дороге. Поэтому завод “переключил” часть логистики на речной транспорт и за прошлый год перевез по реке 50 тыс. т грузов, а в этом году планирует нарастить поток вдвое. Увеличилась доля зарубежных контрактов и у ПАО “АрселорМиттал

Кривой Рог”. Хотя, как говорит заместитель генерального директора предприятия Владимир Ткаченко, “из-за ситуации в Украине металлурги все больше сырья и комплектующих закупают за рубежом”. Что влечет за собой повышение затрат за счет дорожающей логистики. Автоматически закладывать в себестоимость растущие издержки предприятие не может: цены на готовую продукцию сдерживаются конъюнктурой внешних рынков. Отрадно, что важность диверсификации экспорта осознают и на тех предприятиях, которые пока не испытывают проблем со сбытом продукции в Российскую Федерацию. Например, как рассказал генеральный директор Corum Group Евгений Ромашин, “наиболее крупными импортерами продукции Corum являются Россия и Вьетнам: например, доля сбыта в РФ в 2013 г. составила 17% в общем объеме экспорта, а в 2014 г. — около 16%”. Правда, он отметил, что в РФ сейчас сокращаются инвестиции в угольные предприятия, поэтому там Corum фокусируется на послепродажном обслуживании техники. Если в 2009 г. сервис приносил Corum около 5% общей выручки, то в 2014 г. — уже 50%. В январе этого года группа Corum зарегистрировала дочернюю компанию в Китае — Beijing Corum Machinery, и уже в первой половине 2015 г. планирует заключить контракты на поставку нескольких единиц угледобывающей техники. Производство основных узлов будет осуществляться в Украине.

Михаил Дикаленко,
Элина Москвичук

ОЦЕНКА

респондентами финансово-экономического состояния предприятий, занимающихся ВЭД, % опрошенных



ОЖИДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

относительно изменения объемов производства в ближайшие 12 месяцев, % опрошенных

