



В отличие от федерального уровня, рассматривать влияние «коронавирусного» кризиса на внешнюю торговлю Свердловской области мы будем только с точки зрения влияния кризисной конъюнктуры на экспорт региона.

Объясняется это следующими причинами:

- основными центрами консолидации импортных грузов являются или приграничные регионы, или Московский логистический узел. Значительная часть поставок импортной продукции в регион проходит растаможку там и уральская таможня ее не видит, соответственно, эти поставки не попадают в статистику как региональный импорт (это, кстати, действительно и для экспорта, но, по технологическим причинам, в заметно меньших масштабах);

- сальдо внешней торговли играет для региона несопоставимо меньшую, скорее, номинальную, роль, чем для страны в целом, в силу того, что внешнеторговое, валютное и таможенное регулирование существует исключительно на федеральном уровне, доступность валюты определяется ситуацией с ее притоком в страну в целом, и регионы никакого отношения к этому вопросу не имеют;

- а вот экспорт показывает не только степень интеграции в мировую экономику, но и в силу того, что это те же самые продажи произведенного на территории продукта, просто на других рынках, конкурентоспособность продукции, производимой на региональных предприятиях. Таким образом, экспорт, помогая расширять производство, непосредственно влияет на налоги, уровень дохода и занятость жителей региона.

Посмотрим, что происходило с экспортом региона в апреле-мае текущего года (тема – кризис, поэтому первый квартал не рассматриваем, а по остальным данные есть только за эти месяцы).

Итак, в апреле 2020 года предприятия Свердловской области продали за границу продукции на \$486 млн., что почти на 22% меньше, чем годом ранее, но при этом на 12,8% больше, чем в марте 2019 года. В мае еще интереснее: экспорт составил чуть менее \$952 млн., что почти в 2 раза больше, чем в апреле текущего, и более, чем в полтора раза превышает уровень мая 2019-го. Таким образом, никакого кризиса по общим цифрам не видно, более всего это напоминает текущие конъюнктурные колебания, включая реализацию отложенного спроса ввиду выхода иностранных партнеров свердловских предприятий из пандемического карантина.

Если смотреть по товарной номенклатуре, то в апреле лидер вполне традиционный – черные металлы с показателем около \$116 млн (почти 24% общего экспорта). Это почти на 3% меньше, чем в марте и приблизительно на столько же больше, чем год назад. В принципе, такая ситуация характерна для стабильной конъюнктуры.

Следом так же традиционно – медь (чуть более \$114 млн., 23,5% от общего). В целом, экспорт меди в апреле вырос на 92,5% к марту текущего и более, чем на 22% к

аналогичному периоду прошлого года. Очень сильно похоже на компенсационные поставки из-за каких-то внешних обстоятельств (например, карантина).

Прочих недргоценных металлов (кроме алюминия, но включая титан) вывезли на \$54 с лишним миллиона (11,2% общего экспорта) и это на рост на 2,4% к марту и более 4% к апрелю 2019 года. Колебания тоже в рамках допустимого.

Следующая категория – неорганическая химия (ферросплавы и т.п.), экспорт которой - \$51 с четвертью млн. – составляет 10.5% от общего, вырос по отношению к марту почти в 4 раза, правда к аналогичному периоду прошлого года сократился более, чем на 8%.

Можно продолжать анализировать более мелкие поставки, но они на картину повлияют не сильно, да и с определенного объема волатильность начинает зашкаливать.

Таким образом, около 70% регионального экспорта (а, по сути, не только они) в апреле если и демонстрируют какие-то явные тенденции, то это, скорее всего, связано с компенсационными процессами, связанными с «карантинными» остановками производства или транспорта и желанием партнеров наших предприятий наверстать упущенное.

Переходя к маю, отметим, что ситуация изменилась достаточно резко. На первом месте – автотехника с показателем около \$315 млн., т.е. около трети общего. Не будем сопоставлять с другими периодами, в Свердловской области такое бывает нерегулярно, но достаточно часто и обычно связывается с поставками предприятий ОПК.

Второе место в майском экспорте – у т.н. «неклассифицированных товаров». Под эту категорию, как правило, попадает экспорт программных продуктов, технологий, патентов, лицензий и т.п. Т.е. это инновационная продукция, которая напрямую не может быть отслежена таможеней из-за отсутствия, по понятным причинам, соответствующих таможенных кодов. Их вывезли практически на четверть миллиарда долларов США, что составляет более четверти месячного экспорта и почти в 8 раз больше, чем в апреле 2020 года и более, чем в 8 раз больше, чем год назад. Такой экспорт в области присутствует постоянно, хотя и, как видно из приведенных показателей, в меньших масштабах.

После этого все традиционно. Опять черные металлы - экспорт на \$122 с небольшим млн. (на 5% больше, чем месяцем ранее и на 1,5% меньше, чем год назад). Далее - медь - \$95,4 млн. (снижение на 16,5% к марту 2020 года, видимо, в апреле тему отложенного спроса сняли, и почти на 6% к маю 2019-го). Эти категории экспорта в мае не показывают ничего необычного. Их доля в общем экспорте региона, с одной стороны, снизилась, до 12.8% для черных металлов и чуть более 10% для меди, с другой - если вычесть нетипичные автотехнику и неклассифицируемые товары, то все встает на место - более 30% у черных металлов и почти четверть у экспорта меди.

А вот далее все намного хуже.

Экспорт «прочих недргоценных металлов» снизился более, чем на 38% по отношению к марту текущего и почти на 45% к маю прошлого года, до \$33,4 млн. Как мы отмечали выше, ситуацию в этой категории определяет экспорт титана, который сократился до \$29,3 млн., что почти на 42% ниже уровня прошлого месяца и немного более, чем на 47% - мая 2019 года. Ну, и, собственно, мы уже видим, что проблемы ВСМПО (основной производитель этой продукции) обсуждаются не только на региональном уровне.

Обвалился и экспорт продукции неорганической химии – до \$16 млн., более, чем на 2/3 к уровню апреля 2020 и более, чем в 10 раз по сравнению с маем прошлого года.

По другим категориям ситуация разнонаправленная, однако мы уже отмечали, что объемы таковы, что даже один более-менее крупный заказ приводит к серьезному изменению динамики. Здесь стоит разве что отметить рост почти в 4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года экспорта товаров категории «Оптика, приборы, медицинская техника». Ситуация ожидаемая, однако сколько она будет продолжаться – непонятно. Кроме того, в абсолютных цифрах это \$5,36 млн., что, конечно, совсем неплохо для предприятий-производителей, но составляет только полпроцента от объемов регионального экспорта.

Если подводить итоги, то можно отметить, что, судя по общим цифрам и наиболее крупным товарным категориям, региональный экспорт достаточно диверсифицирован и, в силу этого, его объем носит устойчивый характер. Однако это не отменяет серьезные проблемы для отдельных предприятий, и в силу того, что формат «город-завод» остается широко распространенным в регионе, серьезные проблемы для соответствующих населенных пунктов. Так же отметим, что наибольшую стабильность, как и на федеральном уровне, демонстрирует экспорт т.н. «биржевых товаров» - сырья или низкопередельных продуктов с высокой степенью унификации в силу их большей универсальности.

Однако делать выводы по одному-двум месяцам экспортных поставок отдельных товаров не очень репрезентативно даже в стабильной ситуации, а в текущем режиме и вовсе не представляется реальным. Поэтому реальную картину «коронавирусных» изменений в экспорте региона мы сможем увидеть, в лучшем случае, по итогам года, но, что более вероятно, не текущего, а 2021.

Воротков П.А., аналитик АНО «Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области»

