



## MADE IN RUSSIA. ЧТО МЕШАЕТ РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ ЭКСПОРТА

Наталья Кузнецова

Российские производители в первой половине 2021 года увеличили поставки лакокрасочной продукции за границу более чем на 50%. Однако речь пока идет об экспорте в основном знакомые страны бывшего Советского Союза. Некоторые компании выходят на рынки ЕС, Азии, Северной Америки и других стран. В расширении географии поставок немалую роль играет поддержка государства.

### ВАЖНЫЙ ИНДИКАТОР

Как отмечал ведущий научный сотрудник Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова Вячеслав Сокольский, одним из главных индикаторов уровня развития химии в любой стране является «ее вовлеченность во внешнюю торговлю химикатами, прежде всего в экспортную» (статья «Международное разделение труда в химической промышленности: теория и факты», «Вестник Московского университета. География», 2010, №5).

Таким образом, уровень вовлеченности во внешнюю торговлю лакокрасочной

промышленности является индикатором ее развития. В первой половине 2021 года, судя по данным Федеральной таможенной службы, химическая и лакокрасочная отрасли, в частности, получила небольшой толчок для развития. Это связано, прежде всего, с увеличением экспорта до показателя 2019 года.

Как сообщает ФТС, в январе-июне 2021 года внешнеторговый оборот России вырос на 28,4% относительно аналогичного периода 2020 – до 347 миллиардов долларов США, тем самым превывсив и итоги 2019. Тогда он составлял 320,8 миллиарда

долларов США. Экспорт достиг 209,4 миллиарда долларов США (+28,4% к 2020 году), что несколько превышает показатель 2019 года в 206,5 миллиарда. На долю стран СНГ в стоимостном выражении пришлось 13,4%, в 2020 – 13%, 2019 – 12,4%, в дальнейшем зарубежье соответственно – 86,6%, 87% и 87,6%. В общем объеме поставок за границу на химическую отрасль пришлось в 2021 году 7,7%, в 2020 7% и 6,3% в 2019. То есть наблюдается рост поставок продукции химпрома. Доля экспорта в страны СНГ в товарной структуре остается стабильной – на уровне от 13,7% до 15%, дальнего зарубежья – 5,8% - 6,6%.

На объемах экспорта в 2020 году негативно отразилась пандемия Covid-19.

«Ограничительные меры, принятые правительствами государств, привели к частичной и даже полной остановке производств, резкому спаду в сфере услуг, сжатию мировой торговли и разрушению цепочек добавленной стоимости», – сообщается в «Бюллетене о текущих тенденциях российской экономики».

В первой половине 2021 года объемы экспорта ЛКМ в тоннаже составили 51,1 тысячи тонн (+68% к 2020 и +9,8% к 2019). Поставки покрытий на воднодисперсионной основе достигли 11,5

тысячи тонн (соответственно +79% и +14,6%), на органорастворимой – 39,6 тысячи (+ 65% и + 8,5%).

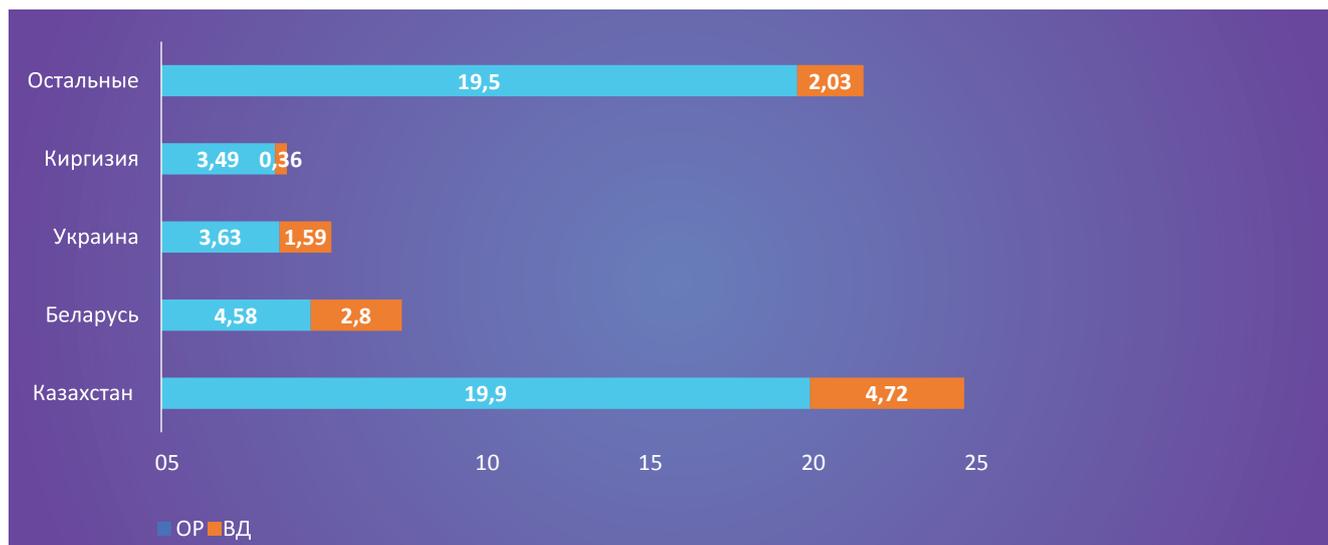
Внешнеторговый оборот (показатель, равный сумме стоимостей экспорта и импорта, прим. ред) в лакокрасочной промышленности составил 437,25 миллионов долларов США (+ 62% к 2020 году и + 9,2% к 2019). Доля экспорта в этом показателе не превышает 15-17%. То есть импорт превышает экспорт от 4 до 6 раз.

#### КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

Россия продает ЛКМ в 66 странах. Среди них – Германия, Эквадор, Италия, Египет, Венгрия, Кипр, Дания, Индия, Саудовская Аравия, Сербия, Ирландия, Уганда, США, Китай. Однако поставки минимальны. Более 90% экспорта продукции приходится на 10 стран. Все они входили в состав СССР, кроме Монголии (занимает пятое место по экспорту ВД-покрытий). В тройку ведущих покупателей входят Казахстан, Беларусь и Украина. Они закупают в тоннаже не менее 70% ОР-материалов и около 80% покрытий на водной основе. Эта ситуация остается стабильной уже несколько лет.

Лакокрасочные материалы в Россию поставляют не менее 52 стран. При этом ключевым поставщиком «орга-

Рисунок 1. Ведущие покупатели ЛКМ, в тысячах тонн (по данным на 2021 год)



ники» является Беларусь, на которую приходится около 19% импорта продукции в тоннаже и 6,36% в денежном выражении, ВД – Германия (соответственно 16% и 18%). В среднем, на десятку ведущих поставщиков приходится от 77 до 85% всего импорта. В конечном счете, в пятерку ключевых партнеров по внешнеторговому обороту с учетом показателей экспорта для России в сфере ЛКМ входят Германия, Италия, Беларусь, Казахстан и Финляндия.

Развитию торговых отношений с остальными странами мешают ряд факторов: трудности выхода на внешние рынки, внешнеполитическая ситуация, несовершенство госполитики в сфере поддержки экспорта, уровень развития промышленности внутри государств - потенциальных партнеров и отсутствие у них востребованности в определенной продукции, высокая конкуренция со стороны других производителей. Тем не менее, российские производители пытаются охватить пока не покоренные рынки.

#### ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ

ЛКМ и оборудование на зарубежные рынки поставляют десятки компаний, в частности, «Русские краски», «Химцентр» «Эмпилс», «Новый дом», «ТАУ-С», «Тиккурила», ВМП, Lakko, «Лакра». Не менее трети экспорта приходится на производителей Москвы и Московской области, 15-16% – Ростовской области и Санкт-Петербурга, 7% – Ярославской области и Краснодарского края.

По версии «Российского экспортного центра» (РЭЦ), лучшим экспортером среди производителей лакокрасочной продукции является «НПО “Броня”» (Волгоград). В этом году компания попала в число лауреатов конкурса «Экспортер года», заняв третье место в номинации «Малый трейдер». «НПО “Броня”» стала единственным представителем лакокрасочной отрасли, попавшим в число лучших экспортеров. Отметим, для участия в конкурсе необходимо подать заявку в РЭЦ и пройти окружной этап отбора, а также финал. Это уже означает факт взаимодействия с центром.

Генеральный директор «Волгоградского Инновационного Ресурсного Центра» (ВИРЦ, в него входит «НПО “Броня”») Александр Бояринцев пояснил журналу «Промышленные покрытия», что компания по итогам 2020 года увеличила экспорт продукции всего на 30%. Однако уже в этом году, по данным на август, продажи выросли в два раза, причем относительно всего 2020 года.

«И это уже традиционно продажи в страны Евросоюза, успешно освоенная наши Северная Америка (“Броня Канада”), а также страны Азии и Арабского Мира», – сказал Александр Бояринцев.

Компания больше всего продает за рубежом жидкую теплоизоляцию и негорючие покрытия марок «Броня Фасад НГ» и «Броня Классик НГ».

Нарастил поставки продукции и новосибирский «Химцентр». Компания экспортирует материалы в Казахстан, Армению, Узбекистан, Киргизию, а также Сербию. По словам генерального директора предприятия Сергея Рябова, увеличение продаж коснулось только стран ЕАЭС, а поставки в Сербию сократились из-за ограничений, связанных с Covid-2019.

#### ТОЛЧОК ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Экспорт как процесс положительно влияет на работу компании, уверен эксперт, коммерческий директор «Завода Промышленных Герметиков» (ГК «ТЕМОНТЕН»), Андрей Сухоруков. Он пояснил, что поставки продукции за границу служат хорошим стимулом для компании.

«В первую очередь, это дает возможности развития и продвижения нашего бренда. От количества отправляемой в другие страны продукции зависит конкурентное преимущество компании. Бренд становится узнаваемым и начинает пользоваться большой популярностью у потребителей. Экспорт служит хорошим стимулом для повышения качества производимой продукции. По статистике, предприятия, которые регулярно поставляют продукцию на экспорт имеют

Таблица №1. Динамика экспорта с 2019 по 2021 год, в тысячах тонн

Показатель	6 мес 2019			6 мес 2020			6 мес 2021		
	ЛКМ	ВД	ОР	ЛКМ	ВД	ОР	ЛКМ	ВД	ОР
Объем поставок	46,5	10,03	36,47	30,4	6,4	24	51,1	11,5	39,6



## Холлидей Пигментс



- ✓ УЛЬТРАМАРИНОВЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ПРОТИВОКОРРОЗИОННЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ОРГАНИЧЕСКИЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ПЕРЛАМУТРОВЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ПИГМЕНТЫ И ПАСТЫ



ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ



БЕСПЕРЕБОЙНАЯ ПОСТАВКА ПИГМЕНТОВ



УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ



ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



СКЛАДЫ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



VENATOR



KUNCAI 坤彩



info@holliday-pigments.ru  
moscow@holliday-pigments.ru

www.holliday-pigments.ru  
+7 (812) 777-73-34  
+7 (495) 640-10-92

производительность выше, чем те, кто не занимается экспортом», – сообщил Сухоруков.

### ПРЕОДОЛЕНИЕ ГРАНИЦ

Однако для освоения новых рынков сбыта необходимо преодолеть ряд трудностей. Самыми простыми для экспортеров являются рынки стран СНГ, в том числе, и благодаря общему языку.

Так, гендиректор компании «Тюменские аэрозоли» (выпускает специальную и бытовую химию) Юрий Холодилин отметил, что очень важным моментом стало преодоление языкового барьера. Это первое, с чем сталкивается производитель при выходе на зарубежные рынки.

«Мы однажды попытались самостоятельно перевести на китайский материалы для заказчиков. В результате выяснилось, что в нашем переводе вместо информации о товаре, откуда-то взяли слова “дракон”, “синяя нога” и тому подобные нелепости», – передает РЭЦ слова Юрия Холодилина.

Преодолев трудности, производитель получил контракты с европейскими компаниями. В конечном счете, в сложный для промышленности год компания увеличила экспорт на 40%.

Андрей Сухоруков выделил и другие трудности. Самая большая из них – дополнительные налоговые процедуры и особые требования, предъявляемые к российской продукции за рубежом, а также торговые ограничения на ввоз российской продукции в странах-импортерах.

«Усложнение импорта товаров в страну в рамках политики широкого импортозамещения может увеличивать стоимость этих товаров, используемых в цепочке создания добавленной стоимости, повышая стоимость конечной продукции и снижая ее конкурентоспособность при экспорте», – пояснил эксперт.

Также для многих компаний ограничением служит несоответствие качества производимой продукции экспортному спросу. По мнению собеседника, само продвижение товаров за границей может быть одной из сложностей из-за высоких затрат на маркетинговое продвижение за рубежом, необходимости адаптации продукции к предпочтениям потребителей страны-импортера, а также недостатка доступной информации о зарубежных рынках. В связи с этим высокая доля поставок в страны бывшего СССР связана с ее простотой для российских компаний.

«Практически отсутствуют либо сведены к минимуму дополнительные обязательства: лицензии и сертификации. Не возникает транспортно-логистических проблем, которые являются одним из ключевых ограничений для экспорта. Мы считаем, что наиболее перспективны рынки стран таможенного союза, остальных стран СНГ и Европы, а также Китая. Соседние страны СНГ наиболее подходят для тех, кто только выходит на экспортные рынки. В некотором роде они являются испытательным полигоном для новых экспортеров, желающих узнать о своих потенциальных возможностях для развития экспорта. К тому же издержки экспорта в страны СНГ очевидно ниже, чем в дальнее зарубежье», – сказал Андрей Сухоруков.

Сергей Рябов добавил, что его компания сталкивается с такими сложностями, как: дорогие сертификационные испытания и тесты по международным стандартам. Кроме того, работе в Европе сильно мешает ситуация с Covid-2019.

### СВОИ ПОТРЕБИТЕЛИ

Продукция Группы компаний «КОНСТАНТА» поставляется как в страны бывшего СССР -Беларусь и Казахстан, так и в Европу, Америку и Азию. Объемы экспорта держат-

Таблица №2. Внешнеторговый оборот с 2019 по 2021 год в сравнении данных за 6 месяцев, в млн \$\*

	6 месяцев 2019			6 месяцев 2020			6 месяцев 2021		
	ЛКМ	ВД	ОР	ЛКМ	ВД	ОР	ЛКМ	ВД	ОР
<b>Экспорт</b>	65,42	11,03	54,39	46,8	8,4	38,4	77,27	13,87	63,4
<b>Импорт</b>	334,97	81,81	253,16	250,1	59,1	191	359,98	98,8	261,18
<b>Внешнеторговый оборот</b>	400,39	92,84	307,55	296,9	67,5	229,4	437,25	112,67	324,58

\*расчетный показатель



[www.smart-systems.su](http://www.smart-systems.su)



**Смарт Системс**

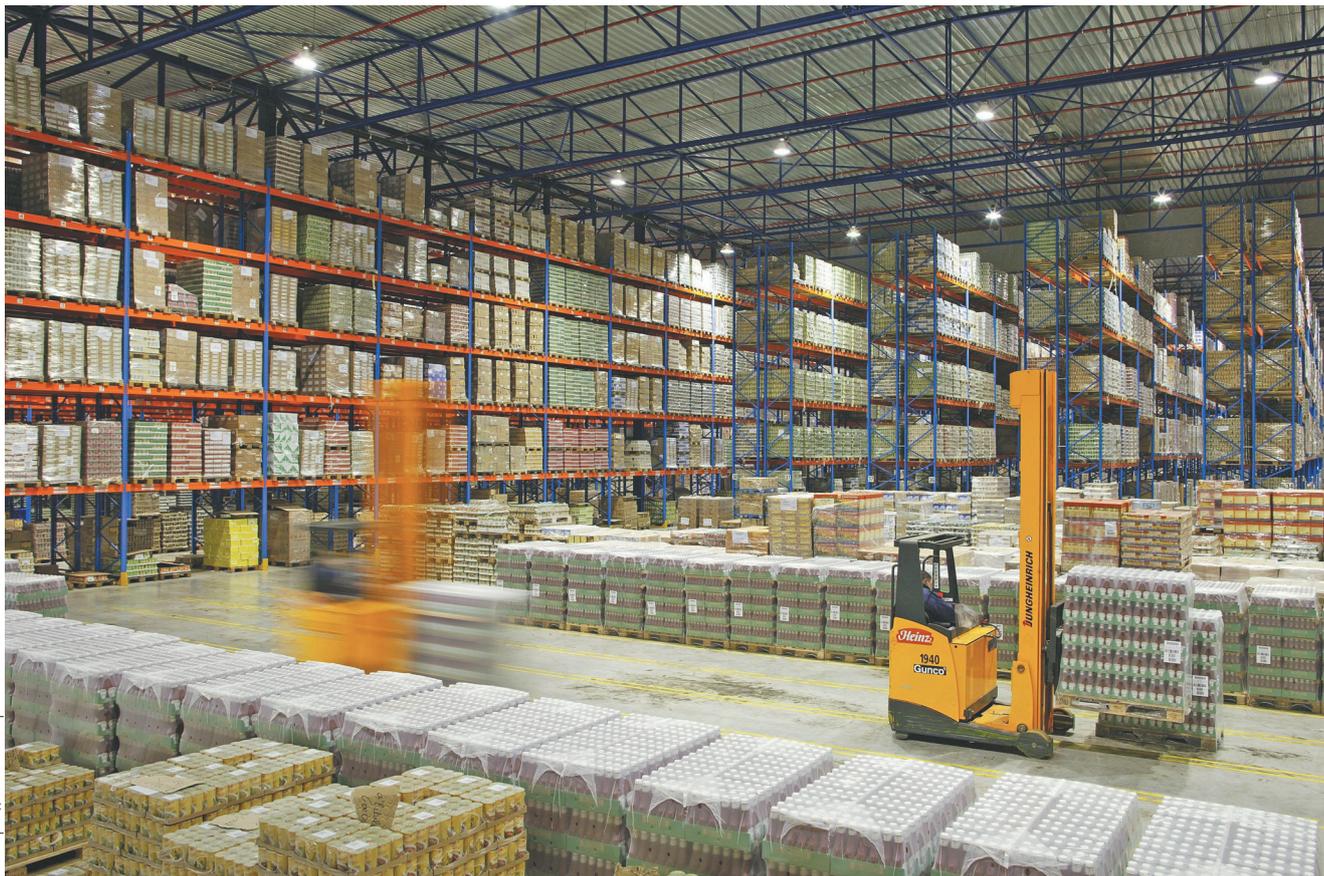
**ООО «Смарт Системс» поставщик высококачественного отечественного и импортного лабораторного оборудования на рынке России и ряда стран СНГ.**

Мы успешно работаем по нескольким направлениям и осуществляем комплексное оснащение и модернизацию: испытательных лабораторий для контроля качества лакокрасочных материалов и покрытий (ЛКМ / ЛКП), а также производителей койл-коутинга (**Coil Coating**).

**ООО «Смарт Системс» официальный дистрибьютор / партнёр в РФ и СНГ компаний:**

JUST Normlicht GmbH (Германия)  
Wolf Innovation Pty, Ltd. (Канада)  
CO.FO.ME.GRA. SRL (Италия)  
RDS / R.D. Specialties (США)  
DJH Designs, Inc. (Канада)  
REATEC AG (Швейцария)  
TIW / Xiscion (Швеция)  
VLM GmbH (Германия)  
AccuCutter (США)  
X-Rite, Inc. (США)

 Россия, 199106, г. Санкт-Петербург, 22 линия В.О., д. 3  
 +7 (812) 320-25-88, 320-75-10  
 [info@smart-systems.su](mailto:info@smart-systems.su)



© <https://media-exp1.licdn.com>

ся на одном уровне. Генеральный директор компании «К-М» Евгений Пилатов пояснил, что на мировой рынок производителю удалось выйти через дочернее предприятие, расположенное в Чехии. Оно выпускает и реализует приборы. Возможности поставок зависят от следующих факторов: заинтересованность в продукции, конкуренция и бюрократия.

«Беларусь и Казахстан как страны с развитой промышленностью заинтере-

сованы в покупке специализированного оборудования, поэтому туда и идет экспорт. Поставлять продукцию в страны дальнего зарубежья напрямую из России непросто. На развитых рынках мы сталкиваемся с высокой конкуренцией со стороны местных производителей. Также существует и другая проблема – очень большие сложности в оформлении документации. Все наше оборудование при желании можно считать оборудованием

Таблица №3. Ключевые партнеры России по внешнеторговому обороту в сфере ЛКМ, данные за 2021 год

№	Страна	Сумма, млн \$
1	Германия	73,93
2	Италия	52,6
3	Беларусь	36,67
4	Казахстан	34,8
5	Финляндия	25,7
6	Польша	25,2
7	Китай	20,33
8	Франция	17
9	Словения	12,4
10	Голландия	8,8

двойного назначения, поскольку покрытия используются и в гражданской, и в военной сферах. С этим бороться малому предприятию весьма тяжело», – сказал Евгений Пилатов.

Сейчас, по словам собеседника, экспорт продукции не совсем актуален. За последний год подорожало сырье, тара и материалы, что привело к снижению спроса на покрытия. В итоге наблюдается спад продаж у производителей оборудования контроля покрытий и лакокрасочных материалов.

### ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

Развитие несырьевого экспорта идет в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденного в декабре 2018 года. Он предусматривает увеличение объемов поставок промышленной продукции к 2024 году до 250 миллиардов долларов США в год. Как сообщает «Российская газета», по оценкам на 2020 год, этот показатель составил 160 миллиардов долларов США (+3,5% к 2019 году). Выросли поставки лекарств, упаковки, меди-

цинского оборудования и защитных средств.

РЭЦ в рамках программ по развитию экспорта предлагает ряд инструментов поддержки. Некоторые из них:

- Субсидии на послепродажное обслуживание экспортируемой продукции (правила предоставления утверждены правительством РФ 11 июня 2021 года);
- Сервисы цифровой платформы «одного окна» для максимального упрощения выхода товаров за рубеж (мера введена в июле 2020 года и расширена в ноябре);
- Компенсация затрат на участие в ярмарках и выставках (на конкурсной основе, лимит – до 700 тысяч рублей для малых и средних предприятий, 2 миллиона – среднего и крупного бизнеса);
- Компенсация части затрат на сертификацию (на конкурсной основе);
- Компенсация части затрат на транспортировку продукции (покрытие до 80% фактических понесенных затрат);
- Компенсация затрат на НИОКР и омологацию (на конкурсной основе);
- Страхование, консультирование, по-

**КОНСТАНТА®**  
приборы контроля качества покрытий



Учебный Центр  
К-М



Практические занятия на приборах и оборудовании  
*Группы Компаний КОНСТАНТА*

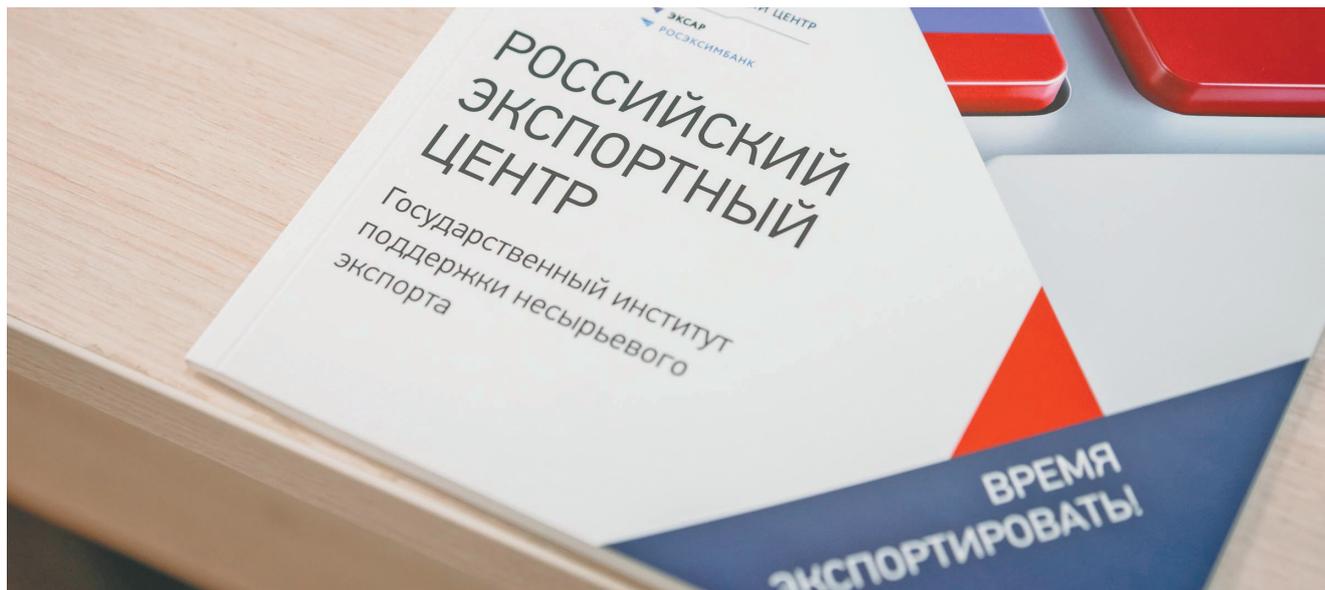
Дополнительное профессиональное образование по *контролю качества защитных покрытий и лакокрасочных материалов*

с выдачей удостоверения о повышении квалификации установленного образца.



+7 (812) 448-50-26; +7 (812) 372-29-03  
office@constanta.ru, k-m@constanta.ru  
www.constanta.ru, www.school.constanta.ru

198097, Санкт-Петербург, ул. Маршала Говорова, д.29, лит. К, пом. 1Н № 150-153



мощь в решении правовых вопросов, предоставление учебных материалов, помощь в подготовке маркетинговых материалов и эффективных коммерческих предложений, услуги переводчика, кредиты.

#### **А НА ПРАКТИКЕ...**

Ряд компаний пользуются услугами РЭЦ и успешно.

«У нас раньше были сложности с сертификацией, но с подтверждениями тех данных, которые мы заявляли сейчас у нас всё хорошо, мы справились, в том числе благодаря мерам государственной поддержки. Мы получили, как субсидирование, так и полную компенсацию сертификации, переводов, адаптации на иностранные языки наших сайтов, буклетов, а также местную сертификацию в страны, где у нас уже есть дистрибьюторы. Также мы пользуемся такими мерами поддержки как субсидирование выставок, организация бизнес-миссий, субсидирование и консультации в области защиты наших интеллектуальных прав и товарного знака», – рассказал Александр Бояринцев.

Компания «ТАУ-С» поставляет материалы для разметки дорог в Узбекистан, Грузию, Молдавию и Казахстан. Как отметили в РЭЦ, производитель для расширения сети партнеров на новых рынках посетил ряд семинаров «Экспортный форсаж» и получил

другие услуги.

«В Центре для нее организовали работу по поиску новых покупателей за рубежом и разместили виртуальную “витрину” на платформе OnlineExpo», – говорится в сообщении РЭЦ.

Есть и негативный опыт. Компания «Оптимум Прайс», которая специализируется на гидроизоляции, в 2019 году в издании «Тинькофф Журнал» рассказала о своем сотрудничестве с РЭЦ при попытке выйти на внешние рынки. Самым сложным для «Оптимум Прайс» стал вопрос поиска партнера за границей. Для этого компания решила участвовать в выставке. Она должна была состояться во второй половине декабря, но ее перенесли на середину ноября, и об этом предприятию никто не сообщил. Возникли и другие проблемы:

«Стоимость переводчика и вообще идею его необходимости пришлось вытягивать из представителя “Зарубеж-экспо”. Уверен, что они “не со зла”, но расходы на переводчика - почти треть бюджета, это раз. И оказаться без него во Вьетнаме, было бы глупо, это два. Я сомневаюсь, что кто-то там бойко говорит по-английски, особенно в части технических терминов», – написал представитель «Оптимум Прайс».

Сергей Рябов, в свою очередь, заявил, что его компания заметной поддержки государства по развитию экспорта не замечает.

**ЧТО ДЕЛАТЬ**

По мнению производителей, для расширения рынков сбыта и увеличения экспорта нужно принять ряд мер, в том числе, и на государственном уровне.

«Необходимы налоговые льготы и снижение таможенных пошлин для экспортеров», – сообщил журналу «Промышленные покрытия» Сергей Рябов.

Генеральный директор Tikkurila Россия и Средняя Азия Антон Пешков во время Международной промышленной выставки «Иннопром» в июле 2019 года заявил о необходимости повышения экологичности продукции.

«Важно улучшать стандарты использования красок в России и снижать нормативы по содержанию летучих органических соединений. Нужны меры стимулирования потребления ВД-покрытий. Это позволит открыть экспортный потенциал и поможет продавать российским предприятиям продавать больше красок на экспорт», – сказал Пешков.

Также важен и комплексный подход: создание рабочей системы поддержки внешнеэкономической деятельности и изменение производства внутри страны.

«Совершенствованию качества продукции, предназначенной для экспортных рынков, может способствовать использование более современного и качественного сырья, материалов и компонентов, участвующих в производственном процессе», – отметил Андрей Сухоруков.

А пока власти отчитались о запуске нового проекта по поддержке экспорта. Как отметил на форуме «Сделано в России» замруководителя Федеральной налоговой службы Александр Егоричев, ФНС в 2020 году сократила срок камеральной проверки деклараций в два раза до одного месяца для низкорисковых компаний. К ним относятся добросовестные налогоплательщики. Эта мера, по мнению ФНС, поможет бизнесу эффективнее распоряжаться оборотным капиталом и будет особенно удобна для экспортеров, регулярно подающих декларации для возврата НДС. ■■



## СЫРЬЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

**Преимущества работы с нами**



осуществляем  
техническую  
поддержку  
клиентов



предоставляем  
техническую  
документацию, образцы  
для лабораторных тестов



бесплатные  
консультации  
при разработке и  
изменении рецептур

ООО «Промкоут» является официальным дистрибьютором ведущих европейских производителей



**promcoat.ru**

Москва: (495) 640 60 71/72/73

Санкт-Петербург: (812) 441 38 33