

Яков и Партнёры

Новая амбиция российского АПК: как увеличить годовой объем экспорта до 70 млрд долл. США

Алексей Клецко, Сергей Павлов, Никита Птушкин, Станислав Ветошкин

Москва, 2024



Содержание

Введение. Новые драйверы роста 4

Россия на глобальном рынке:
экспортируем много, получаем мало 6

Развитие экспорта: целевые рынки 11

Развитие экспорта: трансформация
продуктового портфеля 18

Заключение. Рычаги для подъема 33

Примечания 36

Источник: открытые источники,
анализ «Яков и Партнёры»

На **70–80%**

может вырасти годовой объем экспорта
российского АПК в среднесрочной перспективе
по сравнению с уровнем 2021 г.

Введение.

Новые драйверы роста

Перед российским АПК Президент поставил новую стратегическую задачу по увеличению объема экспорта в 1,5 раза¹ от уровня 2021 г., что соответствует 55 млрд долл. США в год. Сохранение текущей продуктовой структуры экспорта и принципов регулирования отрасли создает риски для достижения данного показателя. В то же время последовательный фокус отрасли и регулятора на улучшении структуры экспортного портфеля продуктов, достижении оптимальной структурной себестоимости и рациональном подходе к обеспечению технологической безопасности позволит нарастить потенциал экспорта АПК до 65–70 млрд долл. США в год.

К 2024 г. российский агропром подошел с результатами, свидетельствующими об очевидных успехах в развитии отрасли. Основным драйвером роста национального АПК долгое время было импортозамещение – в итоге в первой половине 2020-х гг. достигнуты целевые показатели продовольственной безопасности практически по всем основным товарным группам. В 2020–2021 гг. Россия впервые в современной истории достигла положительного торгового баланса по продукции АПК, а в 2023 г. экспорт российского АПК достиг рекордного уровня в 43,5 млрд долл. США.

Дальнейший рост российского АПК возможен в основном за счет наращивания поставок на глобальные рынки, где российские агропроизводители сталкиваются с жесткой ценовой конкуренцией. Если по зерновым внутренняя себестоимость позволяет успешно конкурировать, то в цепочке производства и поставок животных протеинов Россия уступает ключевым мировым поставщикам.

Наше новое исследование на основе комплексной модели с/х отрасли и потенциала целевых рынков показывает, что сохранение текущей структуры создает риски для достижения цели по объему экспорта в 55 млрд долл. США в год, озвученной в Послании Президента Федеральному Собранию 29 февраля 2024 г.

В то же время последовательный фокус отрасли и регулятора на улучшении продуктовой структуры экспорта и достижении лучшей структурной себестоимости «от поля до порта назначения» в сочетании с рациональным подходом к технологической безопасности позволит нарастить потенциал экспорта АПК до 65–70 млрд долл. США в год.

Для этого необходимо изменить фундаментальные подходы к управлению развитием АПК:

- **Реализовать эффект масштаба за счет создания «национальных чемпионов»²**, обладающих достаточной рыночной силой на глобальных рынках. Формат их работы может быть различным: крупные агрохолдинги (аналогично JBS в Бразилии), международные трейдеры (ADM, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus Company) или кооперативы (Copersucar, Coamo, ACA).
- **Обеспечить доступ национальных агропроизводителей к самым эффективным технологиям** для оптимизации структурной себестоимости – эффективной генетике³ (включая ГМ-культуры для кормов), передовым средствам производства (СЗР, агротехнологиям и оборудованию).
- **Создать достаточную логистическую инфраструктуру** для экспорта и избежать ее монополизации.
- **Обеспечить инвестиционную привлекательность и маржинальность** отрасли в условиях структурного профицита производственных мощностей.

Россия на глобальном рынке: экспортируем много, получаем мало

На сегодняшний день Россия является одним из лидеров по поставкам продукции АПК на глобальные рынки. По итогам 2023 г. страна занимает 6-е место по объему поставок в тоннаже, однако в денежном выражении она занимает только 8-е место – с долей на мировом рынке не более 2%⁴. Причиной этого является одна из самых низких цен за одну тонну экспорта среди лидеров – около 0,6 тыс. долл. США.

Рейтинг стран – экспортеров продукции АПК в 2020–2022 гг.

■ Межрегиональная торговля

■ Внутрирегиональная торговля

Рейтинг стран по тоннажу экспорта, средний показатель за 2020–2022 гг., млн т

1		Европа	148	382	530
2		США	174	59	233
3		Бразилия	179		186
4		Аргентина	71		92
5		Канада	47	25	72
6		Россия	55		71 ^{2022 г.}
7		Индия	35		57
8		Австралия	39		47
9		Индонезия	35		44
10		Китай	31		43

Рейтинг стран по стоимости экспорта, средний показатель за 2020–2022 гг., млрд долл. США

1		Европа	188	541	729
2		США	120	53	174
3		Бразилия	98		105
4		Китай	68	22	90
5		Канада	26	37	63
6		Индонезия	36		44
7		Индия	30		41
8		Россия	30		41 ^{2022 г.}
9		Аргентина	32		41
10		Мексика	36		41

Примечание. Торговля табачной продукцией не включена в анализ. В рассмотрение включены коды ТН ВЭД 1–23-й групп, за исключением кодов 1401, 1404, 1520, 1521, 1522, а также коды 292240, 3501, 3502, 3503, 3504, 3507, 291814

Источник: Comtrade, ФТС, Росстат

Российский портфель экспортных продуктов имеет несколько особенностей, которые ограничивают потенциал долгосрочного роста экспорта в стоимостном выражении:

1

Значительная доля в экспорте приходится на пищевые основы (пшеницу, рожь и т. п.), и она не компенсирована более дорогими продуктами. Потенциал роста экспорта в этой категории составляет не более 6–7 млрд долл. США в силу объективных ограничений для роста площади пашни и урожайности.

2

Экспорт животных протеинов формируется в основном за счет рыбы и морепродуктов дикого вылова, а не за счет индустриального производства мяса птицы и свинины. При этом объем дикого вылова уже близок к предельному из-за квот.

3

Экспорт кормовых основ – сои, кукурузы, шротов, ячменя – незначителен (всего 12%) по сравнению с США (31%), Аргентиной (50%) и Бразилией (51%), где дорогие кормовые основы составляют фундамент экспорта. В России основные кормовые культуры, кроме недорогого ячменя, выращиваются в объемах, недостаточных для масштабного экспорта.

В структуре экспорта глобальных лидеров по показателю стоимости доминируют дорогие базовые продукты и/или продукты глубоких переделов. Лидерами по цене за тонну экспорта являются Китай (2,1 тыс. долл. США) и Европа (1,4 тыс. долл. США), у которых 40–50% экспорта приходится на продукты глубокой переработки и В2С-продукты. Европа имеет сильный агросектор, однако основной экспортный доход приносит экспорт алкоголя под глобальными брендами. Китай построил сильную пищевую промышленность, перерабатывающую локальное и импортное сырье для внутреннего потребления и внутрирегиональных поставок в страны Юго-Восточной Азии.

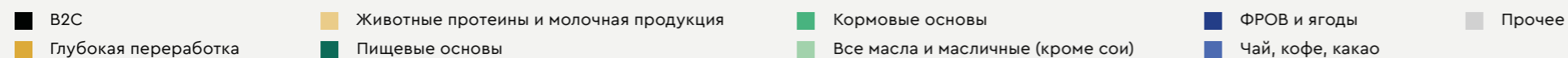
У других глобальных поставщиков глубокая переработка и В2С-продукция в структуре экспорта занимают в среднем до 15–20%. Более высокая цена за тонну формируется за счет более дорогих базовых продуктов: животных протеинов, масел или кормовых основ, преимущественно продуктов переработки сои.

2%

составляет доля России на мировом рынке поставщиков продукции АПК: это 6-е место по тоннажу и 8-е место в денежном выражении

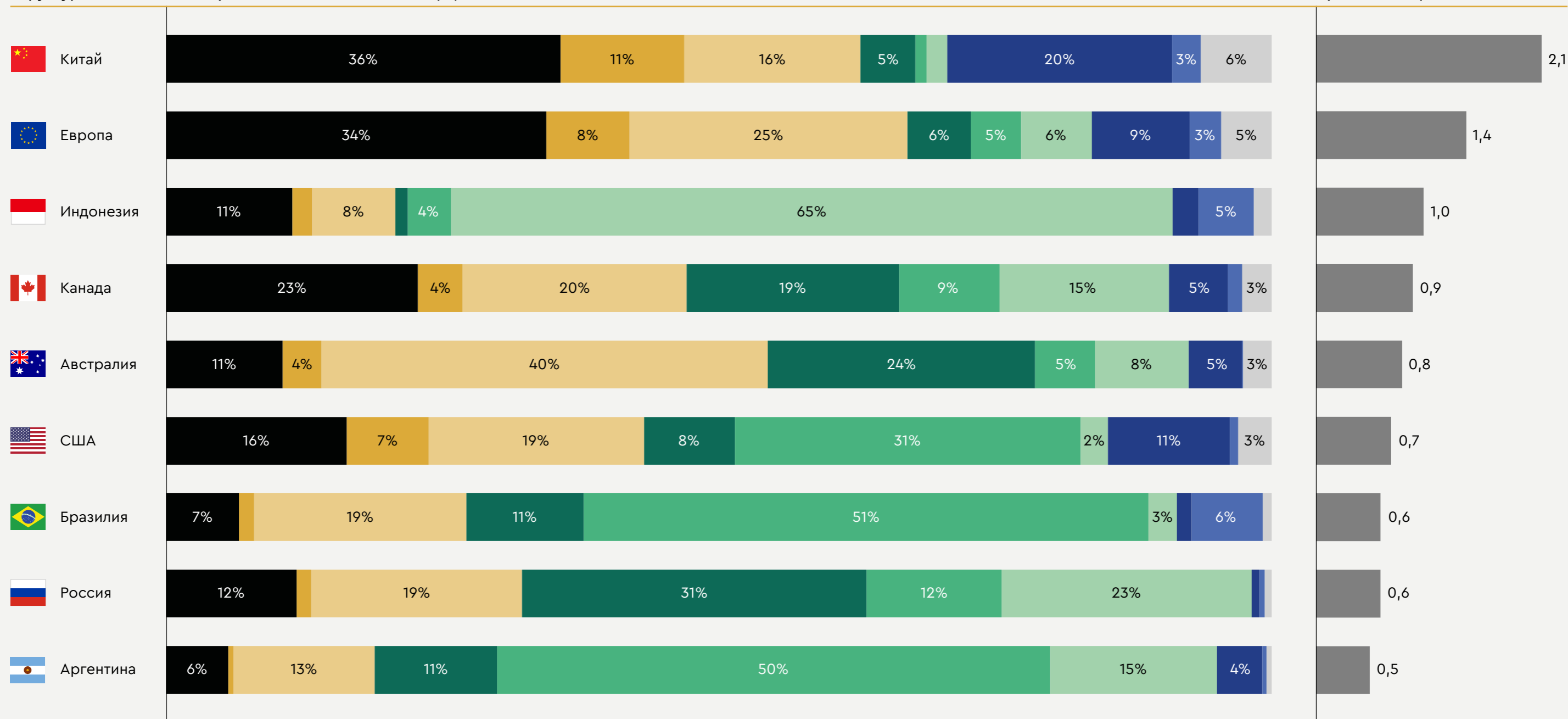
Источник: открытые источники,
анализ «Яков и Партнёры»

Для роста экспорта российскому АПК необходимо нарастить общий объем производства и изменить структуру экспортируемой продукции в пользу более премиальных продуктов



Структура стоимости экспорта глобальных поставщиков, средний показатель за 2020–2022 гг.

Средняя цена, тыс. долл. США / т



Примечание. Торговля табачной продукцией не включена в анализ. В рассмотрение включены коды ТН ВЭД 1-23-й групп, за исключением кодов 1401, 1404, 1520, 1521, 1522, а также коды 292240, 3501, 3502, 3503, 3504, 3507, 291814. Данные по России представлены за 2022 г.

Источник: Comtrade, ФТС, Росстат

Развитие экспорта: целевые рынки

Реализация потенциала российского экспорта зависит от двух факторов – долгосрочной доступности глобальных рынков для российских компаний и реализации планов по обеспечению продовольственной безопасности разных стран и регионов. В данном анализе в качестве базового долгосрочного сценария мы предполагаем фрагментацию мировой экономической системы на крупные кластеры, при этом внутри кластера «Глобальный Юг» (Китай, MENA⁵, ЮВА, суб-Сахара, Индия и Латинская Америка) сохранятся достаточный уровень разделения труда, логистическая связность и возможности для проведения взаиморасчетов.

Ключевыми регионами для развития российского экспорта будут рынки Китая, MENA, ЮВА, Индии и в меньшей степени суб-Сахары. Остальные макрорегионы по разным причинам вряд ли могут стать ключевыми драйверами для роста российского экспорта:

- Рынок стран СНГ близок к насыщению продукцией российского АПК, доля которого в импорте составляет порядка 70–80%. Дальнейший рост поставок возможен за счет роста населения и удельного потребления, а также замещения конкурентов по ряду продуктов, однако рынок СНГ не имеет достаточного размера, чтобы обеспечить долгосрочный рост российского АПК.
- Латинская Америка является крупнейшим поставщиком агропродукции на мировой рынок, поэтому экспорт из России ограничен нишевыми продуктами.
- Рост экспорта на развитые рынки Северной Америки, Европы, развитой Азии, Австралии и Океании в среднесрочной перспективе ограничен политическими факторами, развитой внутрирегиональной торговлей и доступным импортом из Латинской Америки.

Мировой рынок торговли продукцией АПК

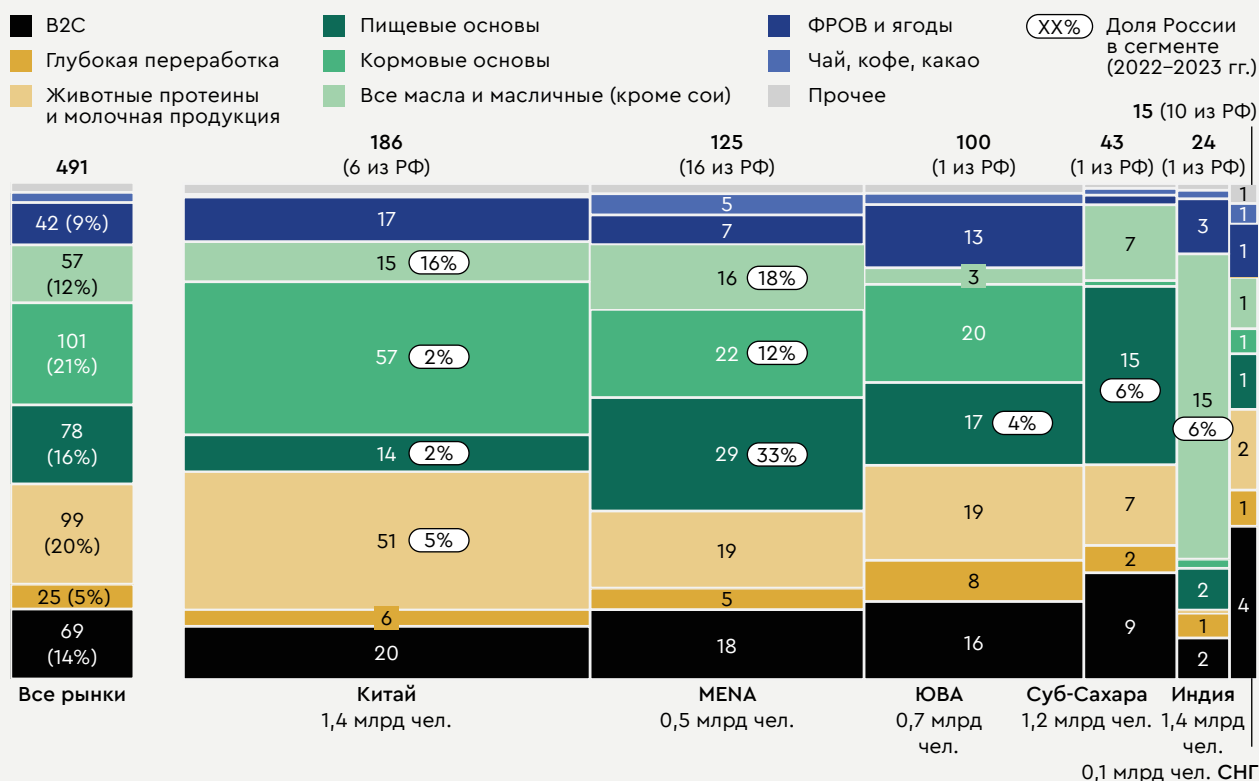
Импорт продовольствия (без ВГО*), млрд долл. США, средний показатель за 2020–2022 гг.	Прирост с 2017– 2019 гг., млрд долл. США	На душу населения, долл. США / чел.	Прирост с 2017– 2019 гг., долл. США / чел.	Торговый баланс (без ВГО*), млрд долл. США, 2020–2022 гг.	
Китай	186	+53	132	+37	-113
MENA	125	+18	141	+14	-86
ЮВА	100	+16	92	+10	+25
Суб-Сахара	43	+8	38	+4	-13
Индия	24	+5	17	+3	+17
СНГ	15	+3	51	+9	-4
Латинская Америка	37	+5	69	+4	+157
Северная Америка Включая Мексику	130	+24	261	+27	+16
Европа ЕС, УК, бывшая Югославия, Украина	139	+17	236	+18	+43
Развитая Азия Корея, Япония	109	+13	578	+68	-83
Австралия и Новая Зеландия	16	+2	507	+54	+46

* Не включает внутригрупповые обороты – торговлю между странами внутри одного региона

Примечание. Торговля табачной продукцией не включена в анализ. В рассмотрение включены коды ТН ВЭД 1–23-й групп, за исключением кодов 1401, 1404, 1520, 1521, 1522, а также коды 292240, 3501, 3502, 3503, 3504, 3507, 291814

Источник: Comtrade (экспортные потоки)

Структура межрегионального импорта основных регионов, средний показатель за 2020–2022 гг., млрд долл. США



Примечание. Торговля табачной продукцией не включена в анализ. В рассмотрение включены коды ТН ВЭД 1–23-й групп, за исключением кодов 1401, 1404, 1520, 1521, 1522, а также коды 292240, 3501, 3502, 3503, 3504, 3507, 291814

Источник: Comtrade (импортные потоки), ФТС, Росстат

Китай

Крупнейший покупатель продовольствия в мире, ежегодно импортирующий продукцию АПК более чем на 186 млрд долл. США. Россия в китайском импорте занимает всего 3%, что связано с недостаточной представленностью в российском экспорте необходимой Китаю сельхозпродукции.

1. Наибольшую долю в импорте Китая – порядка 31%, или 57 млрд долл. США, – занимают различные кормовые основы. Соя из Бразилии, США, Аргентины составляет 45 млрд долл. США ежегодно, кукуруза (ведущие поставщики – США и Украина) – около 5,5 млрд, рыбная и мясокостная мука (преимущественно из Перу) – 2,4 млрд, ячмень и шрот – порядка 2,1 и 1,2 млрд соответственно.
2. На втором месте – животные протеины и молочные продукты. В структуре импорта около 15 млрд долл. США занимает мясо крупного рогатого скота (60% – из стран Латинской Америки), 9 млрд – рыба и морепродукты (преимущественно из России и Вьетнама), около 9 млрд – свинина (из Испании, Бразилии, США), 4 млрд – бразильская и североамериканская птица, 7 млрд – молочная продукция, в которой 50% занимает сухое молоко из Новой Зеландии. Китай может достичь полного самообеспечения свининой в среднесрочной перспективе, однако мы считаем, что ограниченный импорт сохранится для диверсификации и безопасности поставок.
3. Импорт продуктов В2С занимает 11%, или 20 млрд долл. США, из которых 5 млрд приходится на детское питание и продукты для его приготовления, 6 млрд – на алкоголь, 2 млрд – на кондитерские изделия и шоколад.
4. Импорт растительных масел составляет около 11 млрд долл. США, из них 40% приходится на пальмовое, а прочие масла импортируются из России, Украины, Канады, Бразилии и Аргентины.
5. Хотя стратегия Китая⁶ направлена на достижение самообеспечения основными зерновыми культурами, предполагается наращивание импорта кормовых основ.

3%

составляет доля России в китайском импорте в связи с ограниченностью портфеля экспортируемой сельхозпродукции

Источник: открытые источники,
анализ «Яков и Партнёры»

Рынок MENA

**13% составляет
доля России
на рынке
MENA – при
потенциальной
емкости
на уровне
130–150 млрд
долл. США**

Рынок MENA имеет емкость порядка 125 млрд долл. США и потенциальную емкость на уровне 130–150 млрд. Доля России на этом рынке пока не превышает 13%.

1. Наибольшую долю в импорте MENA занимают пищевые основы. Она составляет около 23%, или 29 млрд долл. США, из которых 14 млрд приходится на пшеницу (закупки из России – 8 млрд), 5 млрд – на сахар и мелассу, еще 5 млрд – на рис, который на 80% завозится из Индии.
2. Импорт кормовых основ составляет порядка 22 млрд долл. США (примерно 12% – импорт из России). При этом 8 млрд долл. США в объеме импорта кормовых основ приходится на кукурузу, около 7 млрд – на сою из Бразилии и США, 3 млрд – на ячмень, 2,5 млрд – на соевый шрот (преимущественно из Аргентины).
3. Около 16% импорта, или 19 млрд долл. США, – это животные протеины и молочная продукция, в основном представленная мясом крупного рогатого скота (5 млрд), молочными продуктами (4 млрд), птицей (4 млрд, из которых больше двух третей – импорт из Бразилии), рыбой (примерно 2 млрд). Россия в этом сегменте представлена слабо.
4. Кроме того, регион импортирует масла и масличные на 16 млрд долл. США, из которых около 8 млрд приходится на пальмовое (в основном из Индонезии и Малайзии), 2 млрд – на соевое (из Аргентины и Испании), около 2 млрд – на подсолнечное (из России и Украины).
5. Регион фундаментально будет зависеть от импорта продовольствия, поскольку климатические условия не позволят сбалансировать производство и потребление растущего населения в долгосрочной перспективе.

Юго-Восточная Азия (ЮВА)

Регион ЮВА ежегодно импортирует продовольствие на 100 млрд долл. США, вклад России составляет менее 1%

ЮВА ежегодно импортирует из других макрорегионов продовольствие на 100 млрд долл. США, из которых 22 млрд поставляет Китай. Россия практически не представлена в этом регионе: ее вклад в региональный импорт составляет меньше 1%.

1. В структуре импорта региона преобладают кормовые основы, занимающие около 20%. Страны ЮВА являются крупными потребителями соевого шрота (7 млрд долл. США, в основном из Аргентины и Бразилии), сои (5 млрд, из Бразилии, США и Канады), а также кукурузы (4 млрд, из Аргентины и Бразилии).
2. Регион также является крупным импортером молочной продукции (в основном сухого молока из Новой Зеландии на 6 млрд долл. США ежегодно), рыбы и морепродуктов (5 млрд, преимущественно из Китая), мяса крупного рогатого скота (4 млрд, из Индии, Австралии, Бразилии и США), а также свинины и птицы (2 млрд, из стран Латинской Америки и США).
3. Импорт пищевых основ составляет около 17 млрд долл. США, больше половины его приходится на пшеницу (преимущественно из Австралии), а также порядка 3 млрд – на сахар и мелассу, 2 млрд – на рис (в основном из Индии).
4. Китай занимает 40–60% импорта по фруктам, овощам и В2С-продуктам, а также 25% импорта продуктов глубокой переработки.



Суб-Сахара

Ключевым барьером для увеличения импорта в Африку южнее Сахары является низкая платежеспособность региона

Регион с относительно небольшим импортом (43 млрд долл. США). Доля России в нем – 2%. Ключевым барьером для увеличения импорта является низкая платежеспособность.

1. 36% импорта региона (около 15 млрд долл. США) приходится на пищевые основы: импорт риса – более 6 млрд (преимущественно из стран ЮВА), пшеницы – порядка 5 млрд (из России, США, Франции, Канады).
2. Регион импортирует птицу на сумму около 2 млрд долл. США, основные поставщики – США, Бразилия, Польша. Регион практически не импортирует свинину и мясо КРС.
3. Объем импорта пальмового масла в Африке южнее Сахары – около 5 млрд долл. США, импорт других масел незначителен.
4. Регион характеризуется медленным ростом импорта и ограниченной платежеспособностью. Несмотря на быстрый рост населения, регион финансирует импорт продовольствия преимущественно за счет доходов от экспорта минеральных ресурсов, что имеет ограниченный потенциал. Тем не менее некоторые страны (Нигерия, Ангола, Конго, Габон) могут представлять интерес по отдельным продуктовым группам.

Таким образом, приоритетными географическими регионами для российского экспорта выступают страны глобального Юга, являющиеся крупными нетто-импортерами продовольствия и обладающие платежеспособным спросом за счет развитой экономики и/или востребованных ресурсов.

В первую очередь это Китай, MENA, Юго-Восточная Азия, Индия. Общий межрегиональный импорт выделенных целевых регионов составляет почти 500 млрд долл. США, в котором Россия занимает около 7%.

Развитие экспорта: трансформация продуктового портфеля

В Послании Президента Федеральному Собранию от 29 февраля 2024 г. были обозначены цели на 2030 г. по увеличению экспорта продукции АПК в 1,5 раза (до 55 млрд долл. США) и обеспечению роста внутреннего производства на 25% от уровня 2021 г. По нашей оценке, при сохранении среднесрочного уровня цен и текущей структуры портфеля экспортируемой продукции, а также в случае перехода на менее эффективные технологические решения достижение этих целей может быть затруднено.

**Реализация
российского
потенциала
возможна
при изменении
структуры
экспорта
продуктов
АПК и снижении
сквозной
себестоимости**

Исследование, проведенное нашей командой на основе консолидированной модели сельскохозяйственного рынка и реалистичных оценок долей на целевых рынках, показало: если изменить структуру экспорта в пользу более премиальных продуктов и реализовать национальную программу мер по снижению сквозной себестоимости продукции АПК «от поля до порта назначения», то потенциал экспорта составит 65–70 млрд долл. США. Достижение этого показателя представляется амбициозной, но решаемой задачей.

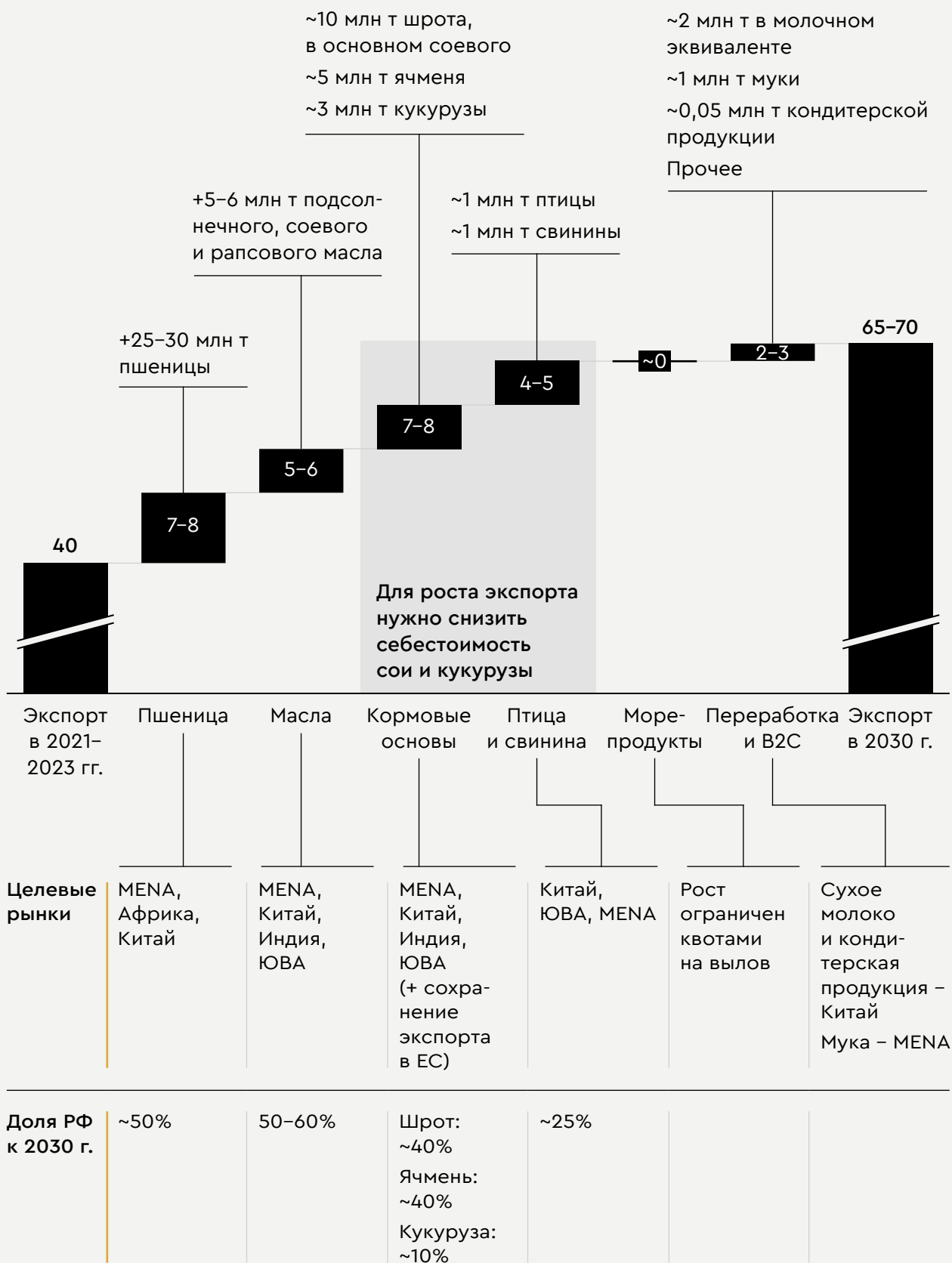
Базовыми драйверами роста производства являются расширение посевных площадей, повышение урожайности и оптимизация севооборота с/х культур, при этом рост экспорта в деньгах будет зависеть в первую очередь от глубины переработки базового растительного сырья на территории России.

Пшеница

**6–7 млрд долл.
США составит
увеличение
российского
экспорта
пшеницы
при повышении
урожайности
на 20%**

Реалистичный прирост площади пашни в среднесрочной перспективе составляет 5–6 млн га – до 85–86 млн га, что соответствует приросту экспорта в пересчете на пшеницу не более чем на 5 млрд долл. США. Реалистичный прирост средней урожайности в России за счет агротехники и селекционной работы может составить 20% – до 3,8 т/га, что обеспечит общий прирост экспорта на уровне 25–30 млн т, или 6–7 млрд долл. США. Россия при этом займет 1/3 мирового рынка пшеницы, но дальнейший рост будет ограничен как внутренними возможностями, так и емкостью рынков. Данная цель вполне достижима, поскольку по пшенице Россия имеет достаточное преимущество по сквозной себестоимости.

Потенциал прироста экспорта РФ к 2030 г., млрд долл. США



Источник: данные ФТС, Comtrade, анализ рабочей группы

Растительные масла

Для достижения в среднесрочной перспективе роста экспорта на 25–30 млрд долл. США необходимо изменение севооборота в пользу более маржинальных культур с учетом спроса (емкости и динамики экспортных рынков) и предложения (объективных возможностей российского производства).

Дальнейшее развитие экспорта подсолнечного, рапсового и соевого масел обеспечит прирост поставок на 5–6 млрд долл. США

Дальнейшее развитие экспорта масел может обеспечить прирост поставок на 5–6 млрд долл. США:

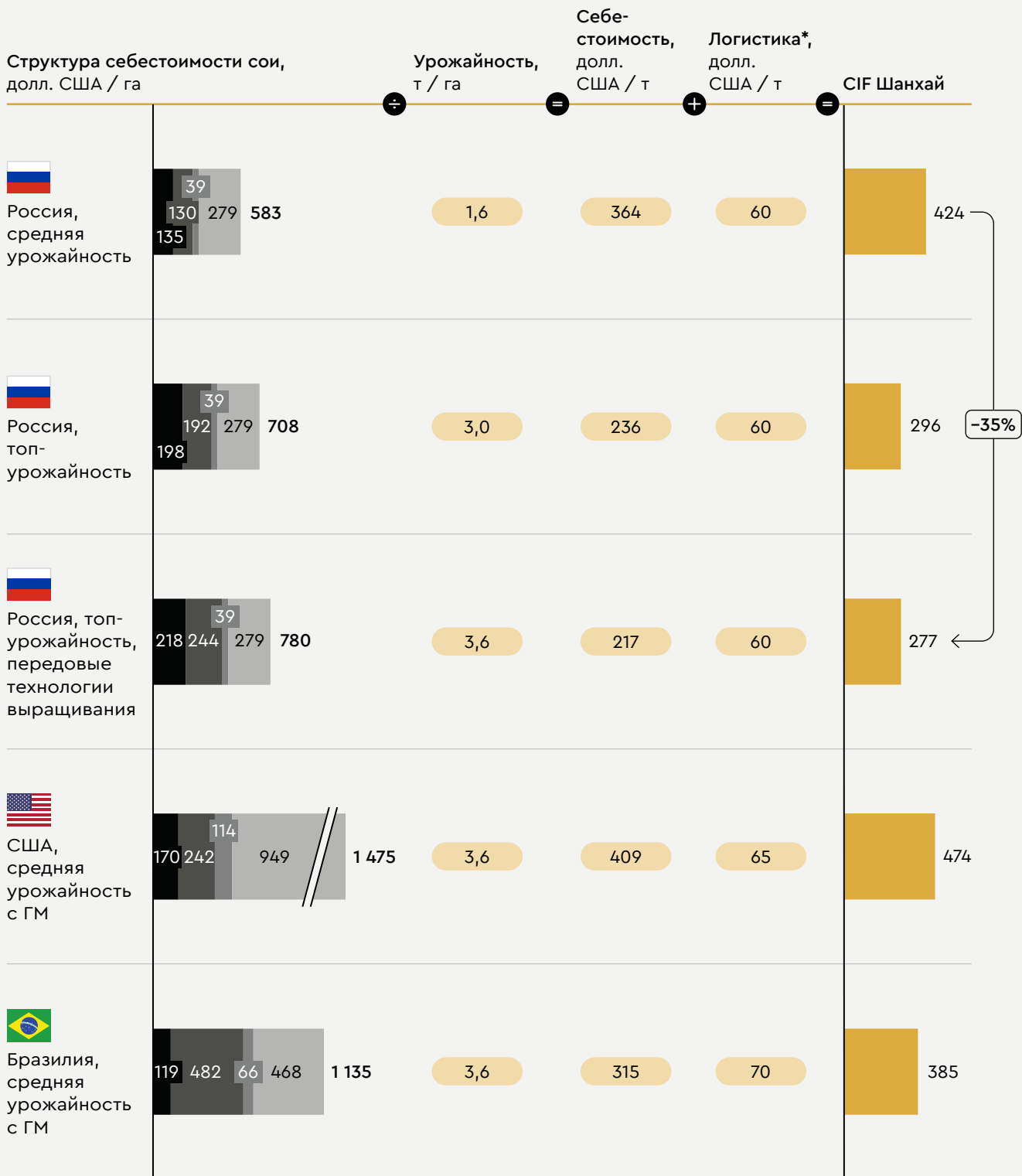
- Экспорт подсолнечного масла может быть увеличен в 1,6 раза, до 6 млн т, что увеличит экспортную выручку России на 3 млрд долл. США. Доля России в импорте дружественных стран составит более 75%, дальнейший прирост будет ограничен емкостью рынков. Себестоимость подсолнечника в России конкурентоспособна, для роста производства необходимо повысить урожайность за счет генетики и мелиорации, а также развивать сеть МЭЗ и маслоналивную инфраструктуру в портах Азово-Черноморского бассейна.
- Объем экспорта рапсового масла вряд ли превысит 2–3 млрд долл. США (прирост на 0,6–0,8 млн т) из-за ограниченной емкости целевых рынков Китая и стран ЮВА, где Россия достигнет доли рынка в 60–70%. При улучшении геополитической ситуации возможен дальнейший рост экспорта за счет ЕС.
- Экспорт соевого масла может увеличиться примерно на 2 млн т, что эквивалентно 2,5 млрд долл. США, а доля России в импорте дружественных регионов, Индии и стран MENA при этом составит около 30% – при конкуренции со стороны стран Латинской Америки. Сейчас Россия проигрывает Бразилии по себестоимости сои порядка 15–20%, что связано с более высокой урожайностью в Бразилии за счет применения передовых агротехнологий и генетики, в том числе ГМ-культур. Снижение себестоимости сои крайне важно не только для развития экспорта масла и шрота, но и для удешевления кормовой базы для производства животных протеинов.

Изменение севооборота в пользу масличных культур поможет обеспечить рост тоннажа их экспорта, рост средней стоимости тонны экспорта, а также рост средней доходности по EBITDA с гектара для с/х производителей. Для ведения успешной конкуренции на мировом рынке масличных требуется наилучшая себестоимость, что возможно только при внедрении ГМ-культур.

Структура себестоимости сои, CIF Шанхай

ИЛЛЮСТРАТИВНО

■ Семена ■ Удобрения и СЗР ■ ГСМ и ФОТ ■ Прочее



* Морская логистика

Источник: USDA, Farm Business Association, Conab, отраслевая практика «Яков и Партнёры»

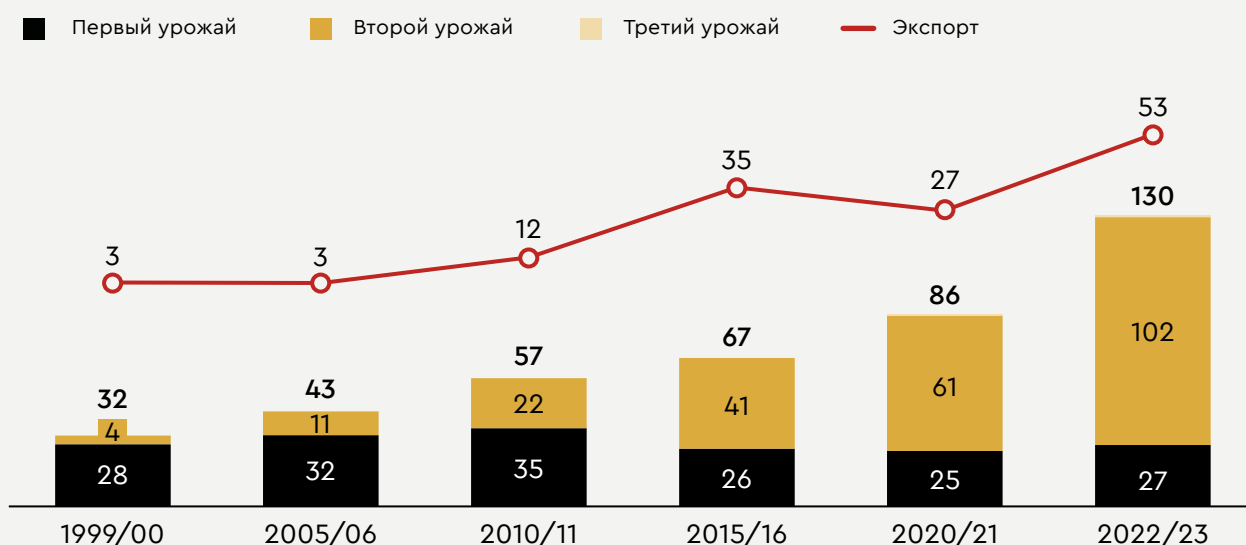
«Чудо Серрадо»: бразильская аграрная революция начала 2000-х гг.

Два нововведения позволили бразильским фермерам успешно конкурировать на мировых рынках с экспортерами сои и кукурузы из США.

1. Выведение сортов сои для низких широт с использованием биологической фиксации азота (BNF). Внедрение сои на основе BNF наряду с улучшенными методами управления почвой на крупных механизированных плантациях привело к быстрому расширению сельского хозяйства в саванне и росту экспорта.
2. Адаптация системы двойного урожая сои и кукурузы для производства в саванне. Фермеры высаживают два урожая за один сезон: сначала – соевые бобы в октябре для сбора урожая в феврале, а сразу после сбора урожая сои высаживается кукуруза со сбором урожая в мае, июне и июле.



Производство и экспорт кукурузы из Бразилии, 1999/00–2022/23 гг., млн т



Источник: Conab, USDA

По мнению большинства экспертов, «чудо Серрадо» стало возможным благодаря комбинации импортированных инновационных технологий, талантам и труду бразильских фермеров, сельскохозяйственной и экономической политике государства:

- Во-первых, основной целью бразильской государственной политики в АПК являлись и являются инвестиционная привлекательность отрасли и вытекающий из нее рост благосостояния сельского населения. Переход к интенсивному земледелию увеличил доход сельского населения, обеспечил рост миграции в регионы с низким доходом, привел к росту экспорта, налоговых поступлений, развитию инфраструктуры.
- Во-вторых, внедрение сои на основе BNF и системы двойного урожая стало возможным только в результате полного открытия рынка для иностранных компаний, которые к концу 1990-х гг. контролировали более 90% рынка семян страны и предложили нужные гибриды.
- В-третьих, краеугольным камнем успехов бразильского АПК является прогрессивная политика Ембгара, нацеленная на продвижение лучших средств производства и технологий АПК, в том числе использование ГМ-культур. Более 95% площадей, занятых соей и кукурузой, засеяны ГМ-культурами. Бразилия – второй в мире производитель ГМ-культур.

Кормовые основы (шрот, кукуруза, ячмень)

Как и в случае с экспортом сои, конкурировать на мировом рынке будет возможно только при активном внедрении передовых агротехнологий и самых производительных культур

Кормовые основы могут обеспечить прирост экспорта на 7–8 млрд долл. США, из которых порядка 5 млрд придется на шрот, а 2 млрд – на кукурузу и ячмень.

- Увеличение экспорта подсолнечного шрота на 1,4 млн т обеспечит прирост экспорта на 0,4 млрд долл. США. Доля России в целевых странах – Китае и государствах MENA – составит более 70%, при этом конкурентом будет выступать Украина.
- Рапсовый шрот может обеспечить до 0,7 млрд долл. США, а доля России в дружественных целевых регионах (Китае, Таиланде, Вьетнаме) составит более 60%. Конкуренцию на этом рынке будет составлять Канада.
- Производство соевого шрота при описанном приросте производства соевого масла составит почти 9,7 млн т (не менее 1 млн т уйдет на корма для увеличения экспорта птицы и свинины). Дополнительный экспорт соевого шрота в этом случае составит порядка 5 млрд долл. США, а доля России в дружественных регионах – около 30%.
- Прирост экспорта кукурузы может составить до 1 млрд долл. США. Доля АПК России может достичь 10%, но дальнейшее наращивание экспорта, несмотря на сопоставимый с пшеницей объем международной торговли, нецелесообразно из-за еще более низкой экспортной цены. Повышение урожайности и снижение себестоимости выращивания кукурузы необходимо отечественному АПК в основном для формирования внутрироссийской кормовой базы.

Как и в случае с экспортом сои, наши расчеты показывают, что конкурировать на мировом рынке будет возможно только при активном внедрении передовых агротехнологий и самых производительных культур.

7–8

млрд долл. США

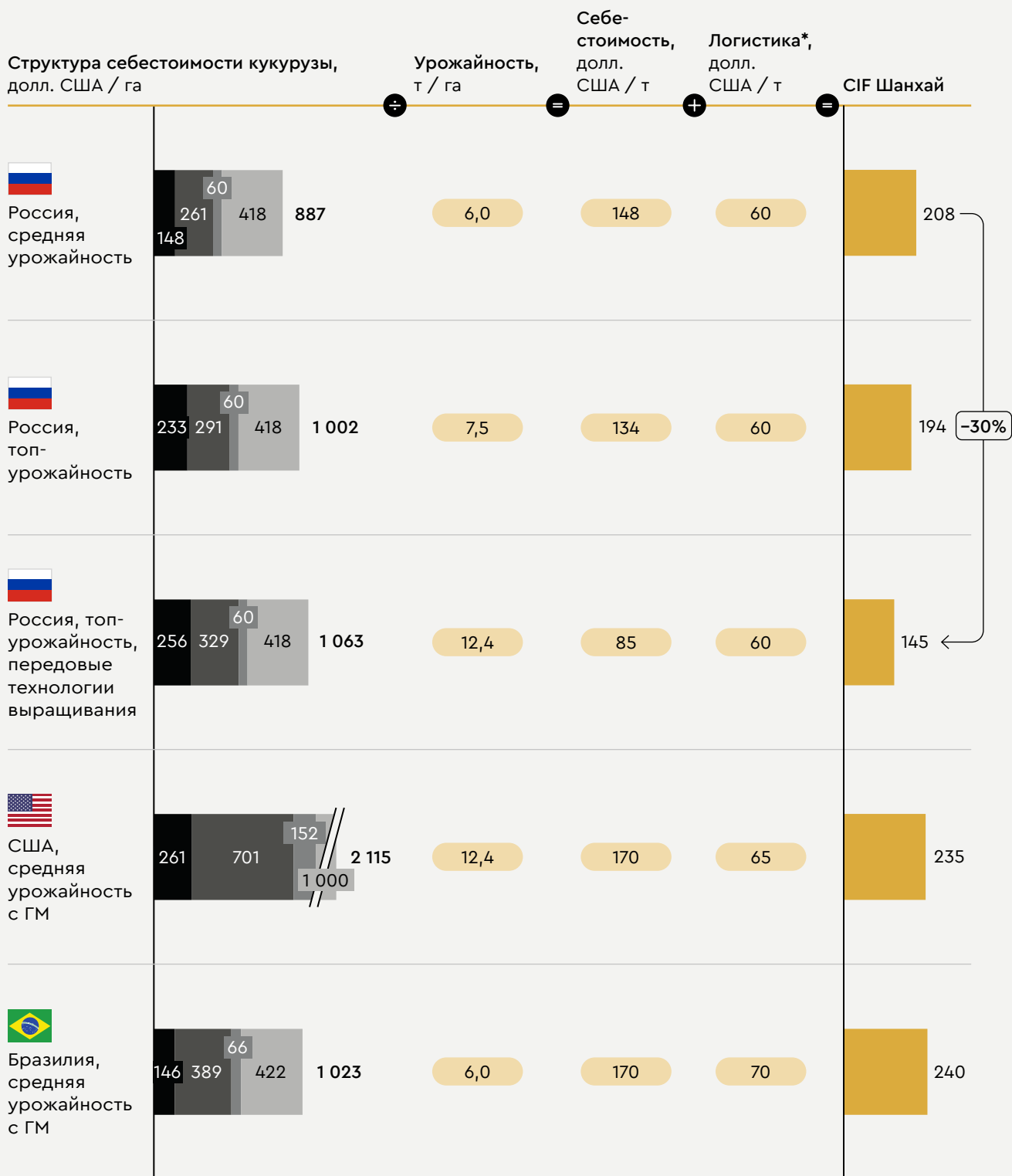
может составить прирост экспорта кормовых
основ: шрота, кукурузы, ячменя

Источник: открытые источники,
анализ «Яков и Партнёры»

Структура себестоимости кукурузы, CIF Шанхай

ИЛЛЮСТРАТИВНО

■ Семена ■ Удобрения и СЗР ■ ГСМ и ФОТ ■ Прочее



* Морская логистика

Источник: USDA, Farm Business Association, Conab, отраслевая практика «Яков и Партнёры»

Животные протеины: мясо бройлеров

Российский экспорт можно увеличить примерно на 2 млрд долл. США за счет увеличения поставок бройлеров.

Экспорт бройлеров (включая мясо и субпродукты) составляет около 0,4 млн т в год. Чтобы увеличить его до 1 млн т, нужно нарастить внутреннее производство как минимум на 1–1,5 млн т. Рост внутреннего производства, помимо достижения необходимого эффекта масштаба, поможет избежать неприятной дилеммы между внутренним потреблением и ценами в рознице с одной стороны и сохранением доли рынка на ключевых экспортных направлениях с другой стороны.

Повысить конкурентоспособность экспорта животных протеинов из России можно за счет снижения себестоимости кормовой базы

Ключевыми факторами роста конкурентоспособности России по бройлерам будут снижение себестоимости кормовой базы (в основном кукурузы и сои) за счет применения ГМ-культур, обеспечение неограниченного доступа к лучшей в мире генетике и вакцинам, переход России в число беспошлинных поставщиков в дружественные целевые регионы, а также снижение стоимости мультимодальной логистики (с учетом или без снятия со временем санкционной премии в 100–150 долл. США / т). Все эти меры должны обеспечить возможность вести прибыльный экспортный бизнес при снижении финальной цены для покупателя до уровня или ниже основных конкурентов (Бразилии, США).

Индустриальное производство бройлеров имеет очевидный эффект масштаба за счет использования лучших технологий и больших данных для совершенствования производственных процессов, стандартизации продукции, выстраивания экспортной логистики и коммерческой работы. В этом сегменте создание «национальных чемпионов» даст заметный эффект.

Развитие как экспортно ориентированного производства (камеры шоковой заморозки, халяль, мелкая тушка и т. д.), так и логистики требует интенсивных капиталовложений и процентной ставки по кредитам в единицы процентов. Эта мера особенно важна для дальнейшего роста производства, так как экспорт животных протеинов в большинстве случаев является менее маржинальным каналом, чем внутреннее потребление.

Реалистичная амбиция для российских производителей бройлеров – занять 20% в импорте дружественных регионов – Китая, региона MENA, стран Африки, расположенных южнее Сахары, и ЮВА – на фоне конкуренции со стороны Бразилии и США.

4–5

млрд долл. США

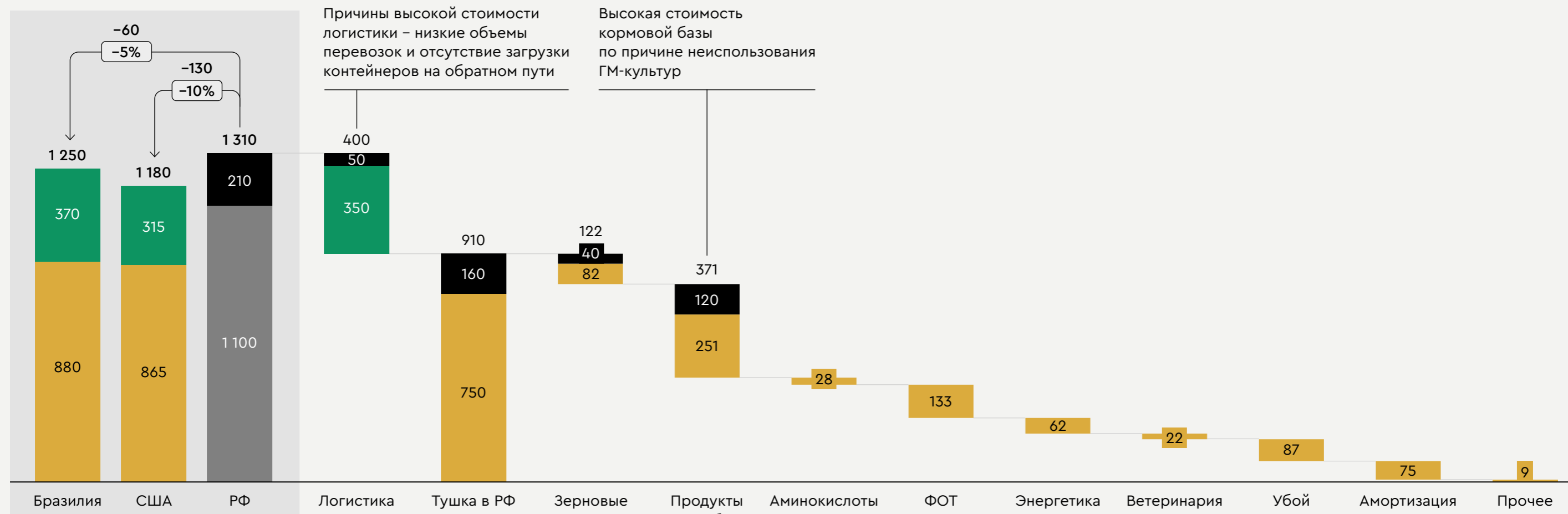
составляет потенциальный прирост
российского экспорта за счет увеличения
поставок животных протеинов

Источник: открытые источники,
анализ «Яков и Партнёры»

Экономика поставок бройлера в MENA, РФ по сравнению с основными конкурентами, долл. США / т

RUB/USD = 90,9

■ Потенциал снижения ■ Логистика ■ Тушка бройлера



Рычаги оптимизации

- Организация агрокластеров с минимальным логистическим плечом до портов
- Развитие конкурентной логистической инфраструктуры для рефконтейнеров
- Организация маршрутов с обратной загрузкой рефконтейнеров

- Внедрение ГМ сои и кукурузы для кормовых целей
- Создание агрокластеров с оптимальной себестоимостью кормов

- Использование самых современных и эффективных средств производства (генетики животных, кормовых добавок, оборудования)
- Реализация программ повышения операционной эффективности, создание полноценных производственных систем
- Оптимизация всех непроизводственных затрат

Животные протеины: свинина

Развитие экспорта животных протеинов требует субсидирования процентной ставки до единиц процентов

Увеличение экспорта свинины даст возможность обеспечить прирост общего экспорта АПК России на 2 млрд долл. США.

Если экспорт свинины (мяса и субпродуктов) вырастет с текущих 260 тыс. т в год до 1 млн т, то доля экспорта в общем производстве свинины в стране увеличится с ~5% до ~20%. Это заметный риск, с которым более-менее успешно сейчас справляется Канада. Поэтому, скорее всего, рост экспорта должен будет сопровождаться ростом производства на внутренний рынок, что, учитывая нормы потребления животных протеинов (мяса, рыбы, яиц) в России по сравнению с развитыми странами, представляется разумным шагом.

Как и в случае с бройлерами, ключевыми факторами роста конкурентоспособности России по свинине будут снижение себестоимости кормовой базы (в основном кукурузы и сои) за счет применения ГМ-культур, обеспечение неограниченного доступа к лучшей в мире генетике и вакцинам, переход России в число беспошлинных поставщиков в дружественные целевые регионы, а также снижение стоимости мультимодальной логистики (с учетом или без снятия со временем санкционной премии).

Мощности российских убоев представляются достаточными для обеспечения роста экспорта, поэтому субсидирование процентной ставки до единиц процентов потребуется в основном для строительства ферм по выращиванию и для развития мощностей по шоковой заморозке.

Емкость экспортных рынков свинины меньше, чем рынков птицы. При увеличении производства на 1 млн т доля России в импорте целевых географических регионов – в основном Китая (более 70% импорта дружественных стран), Филиппин и Вьетнама, где сейчас преобладают Бразилия и США, – составит около 40%.

Прочее

Экспорт сухого молока в Китай можно увеличить на 2 млн т в молочном эквиваленте

Другие продукты и технологии могут позволить увеличить итоговый прирост выручки на 2–3 млрд долл. США.

- По нашим оценкам, экспорт сухого молока в Китай можно увеличить на 2 млн т в молочном эквиваленте. Если объем производства конечной продукции будет составлять 200 тыс. т в год, то доля России в импорте Китая достигнет 10–15%. Кроме того, существует потенциал для наращивания экспорта кондитерских изделий в Китай на 50 тыс. т. Если эта возможность будет реализована, то доля России в импорте данной категории продуктов составит около 30%. Потенциал экспорта также виден в сфере поставок готовой молочной продукции.
- Увеличение экспорта муки и прочих B2C-продуктов в регион MENA на 1 млн т увеличит долю России в импорте стран этого региона до 30%.

Прирост экспорта рыбы и морепродуктов в ближайшей перспективе будет ограничен квотами на вылов, а продуктов глубокой переработки и мяса крупного рогатого скота – недостаточной конкурентоспособностью России в данном направлении.



Заключение.

Рычаги для подъема

Ключевым фактором роста экспорта будет снижение сквозной себестоимости «от поля до порта назначения»

Российский экспорт АПК много лет показывает стабильный рост, сейчас Россия занимает 6-е место среди крупнейших мировых поставщиков продовольствия по тоннажу. Однако прежде рост объемов достигался в основном за счет дешевых зерновых. По нашей оценке, потенциал прироста экспорта в рамках текущего портфеля АПК составляет 8–10 млрд долл. США в среднемноголетних ценах. Продолжение активного роста АПК возможно в основном за счет экспорта, однако при сохранении текущего продуктового портфеля, ограничении доступа к современным технологиям и сокращении мер по поддержке частных инвестиций экспорт уже к 2025–2026 гг. выйдет на плато.

Для дальнейшего наращивания экспорта в денежном выражении требуется структурный переход к более премиальным продуктам, в первую очередь животным протеинам, кормовым основам на базе сои и продуктам глубокой переработки. Чтобы обеспечить такой переход, нужно решить следующие задачи:

- 1. Обеспечить рост валового сбора основных культур** на 50–60 млн т за счет прироста площади пашни и повышения урожайности на 15–42% по разным культурам.
- 2. Изменить структуру экспорта в пользу продуктов с более высокой добавленной стоимостью**, в первую очередь кормов и животных протеинов. Это потребует изменения структуры севооборота в стране в пользу кормовых культур.
- 3. Снизить удельную себестоимость приоритетных экспортных продуктов, в первую очередь протеинов**, до уровня, сравнимого с показателями основных стран-конкурентов и более низкого, постоянно и последовательно обеспечивая оптимизацию удельной себестоимости за счет наращивания производства (эффекта масштаба), использования лучших технологий (генетики, в том числе ГМ-культур для кормовых и экспортных поставок, вакцин, СЗР, техники и оборудования, мелиорации, технологий выращивания), развития логистической инфраструктуры и недопущения ее монополизации, финансовой поддержки СХТП, минимизации внутренних административных барьеров, а также удержания ценового преимущества для внутренних агропроизводителей по удобрениям, энергоносителям и другим средствам производства и расходным материалам.

Российскому АПК и регулятору нужно создать, а потом научиться жить в условиях структурного профицита производственных мощностей

4. Улучшить эпизоотическую обстановку и решить проблемы, связанные с угрозами для растений, что, помимо региональных мер по повышению биобезопасности, потребует неограниченного доступа к лучшим вакцинам и средствам защиты растений.
5. Внедрить инструменты регулирования для сохранения маржинальности отрасли в условиях структурного профицита производственных мощностей для внутреннего рынка, что потребует новых подходов к регулированию и организации взаимодействия Минсельхоза, отраслевых ассоциаций и компаний АПК.
6. Добиться снятия административных барьеров для доступа на целевые рынки, которые устанавливают регуляторы стран-импортеров (квоты, пошлины, немотивированные санитарные ограничения и т. п.). Это представляется самой сложной задачей из всех перечисленных выше, поскольку связано с внешней политикой и состоянием торгового баланса с каждой конкретной страной.

Базис решения всех задач и проблем российского АПК – постановка задачи в терминах «обеспечение инвестиционной привлекательности АПК и приемлемой маржинальности»

Ключевым фактором успеха будет системная и скоординированная работа регулятора и отрасли по всем направлениям.

Нам представляется, что все эти задачи можно описать одним выражением: повышение инвестиционной привлекательности АПК. Решение задачи, сформулированной в таких терминах, очевидно, приведет к решению всех остальных: повышению производительности труда и снижению себестоимости, развитию производства и экспорта продукции АПК, повышению зарплат и привлекательности отрасли как работодателя, снижению продовольственной инфляции и выполнению других задач, сейчас представляющихся трудными, а иногда и взаимоисключающими.

Использование лучших агротехнологий и генетики невозможно без международной кооперации. Как мы уже писали ранее в нашем исследовании, создание в российском АПК одного крупного генетического игрока мирового класса своими силами потребует десятков лет, значимых инвестиций и отсутствующих в необходимом количестве научных ресурсов. Выходом может являться покупка зарубежной компании или кооперация с поставщиками из дружественных стран (GDM в генетике, Stara в сельскохозяйственной технике и т. д.).

**Чтобы
достичь успеха
в междуна-
родной торговле,
необходимо
создать
«национальных
чемпионов»**

Мировой опыт показывает: чтобы добиться успеха в международной торговле, необходимо создать крупные национальные компании, которые способны консолидировать большие объемы продукции и обеспечивать эффект масштаба в производстве, логистике и маркетинге продукции. Пока лидеры российского АПК кратно меньше глобальных компаний-лидеров.

Заслуживает отдельного обсуждения структура «национального чемпиона»: хотя на текущий момент доминирование корпораций в мировой торговле продукцией АПК очевидно, но в мире существуют кооперативы с выручкой в миллиарды долларов США, а в прошлом крупные государственные структуры формата marketing board оказывались весьма успешными в решении задачи по развитию экспорта.

Мы не видим противоречия между задачей повысить инвестиционную привлекательность отрасли и технологическим суверенитетом, скорее наоборот. Если определить технологический суверенитет как наличие доступа ко всем требуемым технологиям в самых сложных реалистичных сценариях, то, как показано в нашем исследовании, при адекватной оценке инвестиций в терминах труда и капитала, требующихся для создания технологического суверенитета в различных областях АПК, оптимальное решение становится очевидным. Оно может заключаться в покупке зарубежных компаний и дальнейшем их развитии на российском рынке, создании стабильных логистических маршрутов из стран с разной геополитической повесткой, использовании локальных решений, до часа «Ч» изолированных от отрасли в случае их низкой эффективности, а также, возможно, в других опциях или каких-то их комбинациях.

Главный ключ к достижению новой амбиции – правильная постановка задачи в терминах повышения инвестиционной привлекательности АПК и благосостояния общества и адекватная оценка экономических реалий.



Примечания

1. <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/73759>
2. <https://yakovpartners.ru/publications/national-champions-in-agriculture/>
3. <https://yakovpartners.ru/publications/a-sovereign-capability-in-genetics-for-russian-agriculture/>
4. Исключая торговлю внутри ЕС.
5. Middle East and North Africa – географический регион, объединяющий страны Магриба и Ближнего Востока
6. 1 июня 2024 г. вступил в силу закон «О продовольственной безопасности».

Вся информация, содержащаяся в настоящем документе (далее также «Исследование», «Материалы Исследования»), предназначена только для информационных частных некоммерческих целей и не является профессиональной консультацией или рекомендацией. Ни информация, содержащаяся в Исследовании, ни ее использование любым лицом не создают договора, соглашения или отношений между компанией «Яков и Партнёры» и любым лицом, получившим и рассматривающим Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании. «Яков и Партнёры» оставляют за собой право вносить изменения в информацию, содержащуюся в Исследовании, однако не берут на себя обязательств по обновлению такой информации после даты, указанной в настоящем документе, несмотря на то что информация может стать устаревшей, неточной или неполной. «Яков и Партнёры» не дают обещаний или гарантий относительно точности, полноты, адекватности, своевременности или актуальности информации, содержащейся в Исследовании. «Яков и Партнёры» не проводили независимую проверку данных и предположений, использованных в Исследовании. Изменения в исходных данных или предположениях могут повлиять на анализ и выводы, представленные в Исследовании. «Яков и Партнёры» не предоставляют юридических, нормативных, бухгалтерских, финансовых, налоговых, регуляторных консультаций. Любое лицо, получившее и рассматривающее Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании, несет ответственность за получение независимой консультации в вышеуказанных областях. Консультации в вышеуказанных областях могут повлиять на анализ и выводы, представленные в Исследовании. Ничто в Исследовании не подразумевает рекомендаций о совершении действий, которые могут приводить к нарушению любого применимого законодательства. «Яков и Партнёры» не предоставляют заключений о справедливости рыночных сделок или оценок таких сделок. На Материалы Исследования нельзя полагаться как на такие заключения или оценки, и их не следует толковать как таковые. Материалы Исследования могут содержать прогнозные данные (включая рыночные, финансовые, статистические данные, но не ограничиваясь ими), будущая реализация которых не является гарантированной. Вследствие этого такие прогнозные данные связаны с некоторым труднопредсказуемым риском и неопределенностью. Фактические будущие результаты и тенденции могут существенно отличаться от описанных в прогнозах вследствие целого ряда разных факторов. Если какое-либо лицо полагается на информацию, содержащуюся в Материалах Исследования, то оно делает это исключительно на свой собственный риск. Никакие гарантированные имущественные права не могут быть получены из любого вида информации, представленной в Исследовании. В максимальной степени, разрешенной законом (и за исключением случаев, когда иное согласовано с «Яков и Партнёры» в письменной форме), «Яков и Партнёры» не несут никакой ответственности за любой ущерб, который может быть причинен в любой форме любому лицу вследствие использования, неполноты, некорректности, неактуальности любой информации, содержащейся в Исследовании. Материалы Исследования – ни полностью, ни частично – нельзя распространять, копировать или передавать какому-либо лицу без предварительного письменного согласия «Яков и Партнёры». Материалы Исследования являются неполными без сопроводительного комментария, и на них нельзя полагаться как на отдельный документ. Любое лицо, получившее и рассматривающее Материалы Исследования и (или) любую информацию, содержащуюся в Исследовании, настоящим отказывается от любых прав и требований, которые оно может иметь в любое время против «Яков и Партнёры» в отношении Исследования, содержащейся в Исследовании информации или других связанных с Исследованием материалов, выводов, рекомендаций, включая их точность и полноту. Названия продуктов, логотипы и товарные знаки компаний, указанные в настоящем документе, охраняются законом. Получение и рассмотрение настоящего документа считается согласием со всем вышеизложенным.

Новая амбиция российского АПК: как увеличить годовой объем экспорта до 70 млрд долл. США

Команда «Яков и Партнёры», выпустившая материал:

Алексей Клецко, директор
Сергей Павлов, директор
Никита Птушкин, старший бизнес-аналитик
Станислав Ветошкин, эксперт

Никита Драль, дизайнер
Сергей Кузнецов, выпускающий редактор

«Яков и Партнёры» – международная консалтинговая компания со штаб-квартирой в Москве и представительствами в странах БРИКС. Мы увлеченно работаем над задачами по стимулированию развития и трудимся плечом к плечу с лидерами различных отраслей промышленности и общественного сектора. Вместе с ними мы формируем поворотные моменты в истории отдельных компаний и общества в целом. Мы добиваемся устойчивых результатов, масштабы которых выходят далеко за пределы отдельных организаций.

© «Яков и Партнёры», 2024. Все права защищены.

Связаться с авторами, запросить комментарии, а также уточнить ограничения по использованию и перепечатке материалов можно направив запрос на адрес:

media@yakovpartners.ru

Больше исследований, аналитики
и публикаций – на сайте:




www.yakovpartners.ru



Яков и Партнёры

© ООО «Яков и Партнёры», 2024
Все права защищены

www.yakovpartners.ru

 YakovPartners
 yakov.partners
 yakov-partners