

№ 06 (48) | 07.06.2019

рекламно-информационное
издание

&
ВЕДОМОСТИ

**ВЭБ
РФ**



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК



МИНПРОТОРГ
РОССИИ



Министерство экономического развития
Российской Федерации

партнеры выпуска

Вперед на экспорт

16+

Главные покупатели российских товаров и услуг

\$ млрд, 2018 г.



ИСТОЧНИК: РЭЦ

Россия хочет в пятерку крупнейших экономик

Как удвоить несырьевой неэнергетический экспорт

Юрий Иванов

Экспорт российских несырьевых неэнергетических товаров к 2024 г. должен вырасти почти вдвое до \$250 млрд. Эта цель записана в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт». Его идея – развитие несырьевого экспорта в качественном, количественном и денежном выражении.

«Международная кооперация и экспорт» – один из национальных проектов, которые правительство приняло, исполняя майский указ президента о национальных целях и стратегических задачах развития до 2024 г.

«Национальные проекты построены вокруг человека, ради достижения нового качества жизни для всех поколений, которое может быть обеспечено только при динамичном развитии России <...> Они отвечают масштабу и скорости перемен в мире. Мы обязаны двигаться только вперед, постоянно набирая темп этого движения», – говорил президент Владимир Путин в послании Федеральному собранию в феврале 2019 г.

Нацпроекты касаются трех направлений – человеческого капитала, комфортной среды и экономического роста. «Речь идет о достижении темпов экономического роста выше среднемировых и вхождении России в пятерку крупнейших экономик мира, – сказал первый вице-премьер Антон Силуанов на заседании Совета при президенте по стратегическому развитию и нацпроектам в мае 2019 г. – Ее реализация является фундаментом для достижения результатов по другим направлениям».

Минэкономразвития в прогнозе социально-экономического развития закладывает ускорение роста ВВП до 2% в 2020 г., а с 2021 г. – до уровня выше 3% (прогноз на 2019 г. – 1,3%).

«Благодаря внушительному шестилетнему плану по расходам складывается впечатление, что экономика получит сильный импульс для дальнейшего роста на протяжении всего периода реализации проектов», – отмечает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова (цитата по ТАСС). По ее подсчетам, которые приводил ТАСС, ориентируясь на 2018 г. как на базовый, можно сказать, что уже в этом году экономика в результате реализации нацпроектов получит дополнительно около 3,4 трлн руб., или 3,2% ВВП.

Смысловая нагрузка

Общая сумма финансирования нацпроектов – 25,7 трлн руб., из них около половины – средства федерального бюджета. На реализацию экспортного проекта в федеральном бюджете предусмотрено 956 млрд руб. В результате в базовых отраслях экономики должен сформироваться высокопроизводительный экспортно-ориентированный сектор. И уже в этом году несырьевой экспорт должен прибавить к уровню прошлого года до \$9 млрд и достигнуть \$160 млрд, говорил Силуанов.

В национальном проекте пять подразделов – федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции агропромышленного комплекса», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». Большая часть денег будет направлена на поддержку двух направлений: промышленного экспорта (423,8 млрд руб.) и агропромышленного (406,8 млрд руб.). В базовых отраслях экономики, прежде всего

в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, должен развиваться экспортно-ориентированный сектор, подчеркивал Путин в 2018 г.

Остальные средства распределяются так: 98,8 млрд руб. пойдет на системные меры развития международной кооперации и экспорта, 21,6 млрд – на развитие логистики международной торговли, 5,8 млрд – на расширение экспорта услуг.

Стратегическая задача нацпроекта развития экспортного потенциала – не только нарастить объем поставок за рубеж, но и добиться качественных изменений в представлении российского бизнеса о возможностях продавать свои товары за границей, говорит гендиректор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев. «Мы хотим донести мысль, что любого нашего производителя за рубежом ждут клиенты», – рассказывает он.

Что сейчас

За последние шесть лет доля несырьевого неэнергетического экспорта в общем экспорте существенно выросла. В 2018 г. несырьевой экспорт достиг исторического максимума в \$151 млрд – на 12% больше, чем годом раньше, свидетельствуют данные РЭЦ.

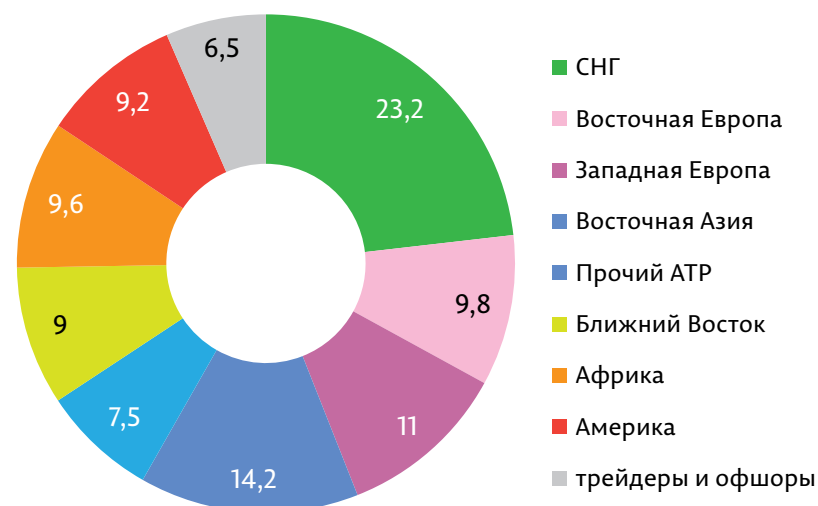
По итогам прошлого года самыми востребованными несырьевыми российскими товарами были металлопродукция, продукция машиностроения, химической промышленности и продовольствие, включая сельхозсырье (см. инфографику). Причем экспорт продукции машиностроения (\$33,8 млрд) и агропромышленного комплекса (\$25,8 млрд) были, по данным РЭЦ, рекордными. &

Чемпионы из России

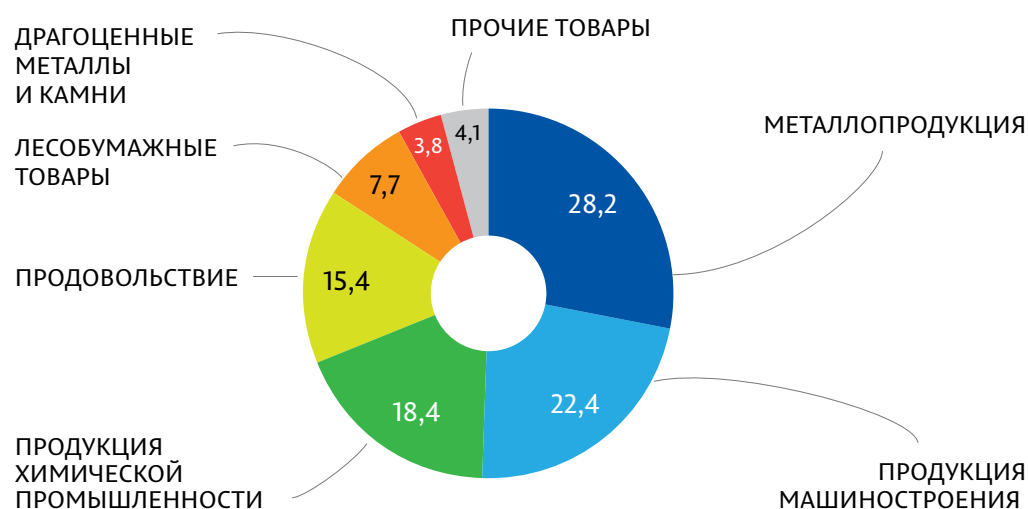
ТОВАРЫ, ПО ЭКСПОРТУ КОТОРЫХ РОССИЯ
ЗАНИМАЕТ 1-Е МЕСТО В МИРЕ, 2018 Г.



Географическая структура несырьевого неэнергетического экспорта России в 2018 г., %

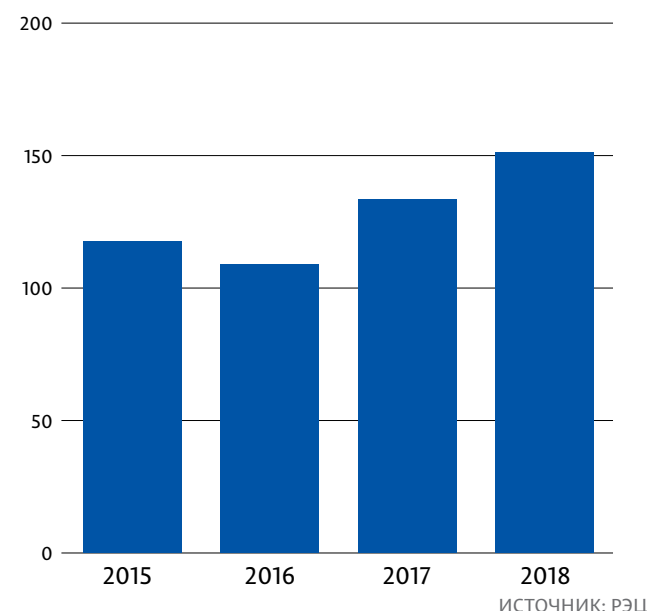


Главные категории несырьевого неэнергетического экспорта в 2018 г., %



Экспорт продукции машиностроения, продовольствия, лесобумажных товаров и стекла, керамики и изделий из камня достиг по итогам 2018 г. рекордной величины.

Совокупный объем российского несырьевого неэнергетического экспорта ОБЪЕМ ЭКСПОРТА, \$ млрд



Почему у них получилось?

По итогам 2017 г. экспорт **Южной Кореи** составил \$596 млрд (№ 5 среди экспортеров, 3,2% от объема мирового экспорта), **Индии** – \$292 млрд (1,7%, 17-е место), **Сингапура** – \$320 млрд (2,1%, 15-е место; все цифры – The Observatory of Economic Complexity).



Республика Корея – в числе мировых лидеров по производству автомобилей (Hyundai Kia), электроники (Samsung, LG), высоких технологий.

Основа южнокорейского экспорта – полупроводники, автомобили, топливо, суда и автокомпоненты. Еще в начале 1960-х, после окончания Корейской войны, страна была одной из беднейших в мире, а в 2017 г. средний доход на человека составлял уже \$29 743 в год. Сегодня Республика Корея, по данным ЮНЕСКО, – мировой лидер по тратам на НИОКР – 4,2% ВВП.



Сингапур – крупнейший в мире поставщик полупроводников: в 2017 г. на них пришлось \$115 млрд из всего \$320-миллиардного экспорта страны.

Кроме полупроводников государство поставляет на мировой рынок топливо, золото, компьютеры, лекарства. Сингапур с его площадью в 722 кв. км и населением в 5,6 млн человек, по сути, экспортная экономика: его ВВП всего на \$3 млрд больше, чем объем поставок на внешние рынки.

Отец сингапурского экономического чуда – первый премьер-министр Ли Куан Ю, руководивший страной с 1959 по 1990 г. При нем Сингапур из бедного острова превратился в один из крупнейших финансовых центров и стал привлекательным для иностранных инвестиций: кроме целенаправленной работы с каждым инвестором были отменены таможенные барьеры и проведена жесткая антикоррупционная

кампания, реформирована система образования и введено обязательное преподавание на английском языке.



Главные статьи экспорта **Индии**, крупнейшей из развивающихся экономик (номинальный ВВП – \$2,6 трлн), – топливо, алмазы, лекарства,

ювелирные изделия и рис. Стремительный рост индийской экономики начался после либерализации 1991 г. Тогда страна была близка к дефолту, и по требованию МВФ был отменен так называемый Licence Raj (сложная система бюрократических мер, которые нужно было пройти для открытия бизнеса), проведено дерегулирование и либерализован торговый режим во многих секторах, снижены тарифы, отменен ряд монополий, упрощены процедуры для иностранных инвесторов.



Денис Мантуров: «Самое важное – достучаться до каждого предпринимателя»

**Министр промышленности и торговли
Российской Федерации о возможностях
для российских экспортеров**

Анфиса Воронина

На столе в кабинете у Дениса Мантурова ваза с конфетами «Аленка», «Мишка косопалый» и «Вдохновение». «Объединенные кондитеры» поставляют свои конфеты в 45 стран мира, и Мантуров приводит их в пример как успех российского экспорта – вместе с парой десятков других компаний из разных несырьевых отраслей, про продукты которых помнит без подсказок. Он уверен: работа над увеличением поставок на зарубежные рынки не должна закончиться в 2024 г., до которого запланирован национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Но и став экспортером, компаниям успокаиваться нельзя, предупреждает министр.

– Для большинства людей в мире российские товары – это нефть, матрешки...

– Так и знал, что сейчас скажете про матрешки!

– Мы же про массовое сознание. Какие товары будут ассоциироваться с Россией, когда закончится действие нацпроекта «Международная кооперация и экспорт»?

– Сам нацпроект пока ограничен во времени 2024 г., но наращивание конкурентоспособности и экспорта продукции, думаю, должно быть перманентным. Если страна позиционирует себя как развитая и заинтересованная в развитии, то, мне кажется, это всегда будет одной из приоритетных задач. Уже сегодня Россия – это точно не только матрешки, мы активно расширяем свое присутствие во многих секторах несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). Есть продукция известных «Красного Октября» или «Рот Фронта». Она продается, например, в Юго-Восточной Азии. Китай приобретает российскую кондитерскую продукцию в большом количестве. Кроме того, известны за рубежом и наши бренды гражданского машиностроения. Команда «КАМАЗ-мастер», например, который год подряд выигрывает Париж – Дакар!

– Все это приводит к изменению структуры экспорта?

– Конечно. ННЭ в 2018 г. в сравнении с 2017 г. вырос до \$150 млрд, показав прирост 12%. В

основном это машинотехническая продукция, растет и экспорт химии, металлургии глубокого передела, фармацевтической продукции, легкой промышленности. Строительная индустрия экспортирует практически готовый продукт – деревянные дома. Компания «Технониколь», известная уже на всех континентах мира, производит изоляционные материалы. Насыщенный конкурентоспособной продукцией внутренний рынок мотивирует производителей выходить со своим товаром и на внешние рынки. По сути, развитие конкурентоспособности и есть основной элемент нашего национального проекта.

– В нацпроекте на поддержку экспорта предусмотрена достаточно большая сумма – 957 млрд руб. Насколько эти вложения целесообразны, учитывая внешнеполитическую и внешнеэкономическую ситуацию?

– Почему мы ориентируемся на те страны, которые накладывают те или иные ограничительные меры? Есть широкий круг стран, в которые мы активно продвигаем свою продукцию. Сегодня нужно не просто продавать, а формировать добавленную стоимость в той или иной стране, в которой мы заинтересованы. Базовое – это, например, создать центр по техническому обслуживанию машинотехнической продукции или логистический центр для химической или металлургической продукции. Но часто этого недостаточно. Поэтому речь идет о размещении за рубежом сборочных производств или предприятий полного производственного цикла. Динамика в последние несколько лет показывает, что, несмотря на санкции, экспорт растет.

– Санкции влияют на экспортную стратегию?

– Мы в первую очередь ориентируемся на тот круг стран, с которыми намерены наращивать товарооборот и, соответственно, увеличивать объемы экспорта, не ограничиваясь нашими западными «партнерами», которые вводят санкции. Вы слышали, например, про промзоны? Сейчас идут подготовительные работы по созданию инфраструктуры Египетской про-

мышленной зоны, которая создается в рамках Восточного Порт-Саида. Египетские коллеги активно создают всю инфраструктуру и прокладывают внешние сети.

– Нацпроект предполагает также строительство еще четырех промышленных зон. Расскажите, пожалуйста, подробнее, что будет в этих зонах, для чего они создаются.

– В национальном проекте пока только одна зона. Наше ведомство принимает решение по выбору точек размещения Российской промышленной зоны (РПЗ), основываясь на анализе наиболее востребованных и перспективных направлений российского экспорта, а также учитывая особенности конкретных площадок размещения и возможности по получению преференций и льгот для российских компаний. Межправительственное соглашение о создании РПЗ в районе Восточный Порт-Саид было подписано в мае 2018 г. Ключевая задача в этом проекте – обеспечить российским предпринимателям максимальную поддержку, наиболее комфортные и выгодные условия для локализации в рамках РПЗ, широкие возможности для поставок на рынок Египта и реэкспорта в страны региона. Площадка станет первым, пилотным опытом географического приближения российских производителей и поставщиков к перспективным партнерам и потребителям. Подписали с РПЗ соглашения по вхождению порядка 20 компаний – это целый спектр производств и направлений: агропром, фармацевтика, металлургия, горнопромышленная, нефтеперерабатывающая и др.

– Не вступают ли меры, предусмотренные нацпроектом, в конфликт с требованиями ВТО?

– Мы должны учитывать взятые при вступлении в ВТО обязательства, поэтому мы тесно работаем с нашими коллегами из Минэкономразвития, которые отвечают за взаимодействие с ВТО. Основной акцент в нацпроекте мы делаем на развитие и повышение конкурентоспособности предприятий. Если продукция конкурентоспособна на внутреннем

рынке, она, очевидно, будет востребована и на внешних рынках. Здесь мы не нарушаем нормы ВТО. Так, например, мы можем предоставлять льготные процентные ставки по кредитам, но не должны снижать процентную ставку ниже LIBOR. Пока мы заложили не так много – всего минус 4,5% от рыночной ставки. Это даст мотивацию, повысит заинтересованность компаний в развитии своих производств и создании новых образцов промышленной продукции.

– Майский указ предусматривает, что доля малого и среднего предпринимательства (МСП) должна составить не менее 10% ННЭ. Есть ли какие-то специфические меры поддержки для МСП?

– Помимо финансовой поддержки и малого, и крупного бизнеса мы проводим дополнительную работу по продвижению в регионах информационных услуг Российского экспортного центра (РЭЦ). Самое важное сегодня – достучаться до каждого предпринимателя, до каждой компании, рассказать им, чем они могут воспользоваться для продвижения своего продукта за рубеж. Это важная работа. Раньше экспорт ассоциировался только с внешним контуром нашего торгового представительства. Сегодня мы отдельно занимаемся объединением представительств РЭЦ и торгпредств в 57 странах, которые находятся в зоне ответственности нашего министерства. В эту же сеть войдут представительства ВЭБ.РФ, чтобы получить максимальный эффект.

Мы специально, например, несколько лет назад передали свои территориальные органы РЭЦ, для того чтобы в российских регионах были его представительства. Они изучают компании, у которых есть потенциал поставки продукции на внешние рынки. С большой сетью представительств РЭЦ сможет более четко и предметно оказывать эту услугу.

– Сколько малых и средних компаний получают поддержку при экспорте?

– В прошлом году РЭЦ поддержал свыше 14 000 предприятий, из которых более 70% – МСП. Это говорит о том, что мы делаем ставку не только на крупные компании. Хотя, конечно, рассчитываем на прирост в первую очередь именно за счет тех понятных нам проектов, которые либо находятся в активной фазе развития, либо известны нам и мы собираемся поддерживать их.

– Какие из направлений МСП вы видите как самые перспективные для развития экспорта? У кого самые высокие шансы на внешних рынках?

– Вы знаете, иногда нам сложно отделить МСП от крупного. Да, есть критерии, которые разделяют их по формальному признаку – выручке, например. Но вот есть компании – производители зубной пасты Splat из Великого Новгорода или R.O.C.S. из Московской области. Это были малые и средние компании. Сейчас они уже переходят в категорию крупных. И таких примеров очень много. Другой пример: у нас много компаний – производителей иван-чая. Вы знаете, что в царские времена это был один из важных продуктов экспорта? Лубяные культуры (растения, из которых получали лубяное волокно. – «Ведомости&») и иван-чай – это российские товары, которые ценили за рубежом, пока не появился черный чай, индийский, и англичане не выдавили нас с этого рынка. Сейчас компаний, которые производят иван-чай,

снова много, их товар есть в любом магазине – это абсолютно понятный продукт. Наша задача – чтобы этот продукт воспринимался на внешнем рынке. Поэтому на выставках мы обязательно стараемся собрать малый бизнес, чтобы иностранцы не воспринимали нас по каким-то устоявшимся для себя матрешкам, шкатулкам и жостовским подносам, а ассоциировали с Россией и другие продукты тоже.

– В каких еще секторах кроме потребительского российский бизнес может быть конкурентоспособен на внешнем рынке?

– Если идти от крупного к малому, то заметный прирост планируем в машиностроении – мы должны довести объем экспорта примерно до \$60 млрд к 2024 г. по этому сегменту. Почти до такой же цифры должен вырасти объем продаж в металлургии. Затем идут химия и агропромышленный комплекс. Например, сегодня трансформируется почвоведение, требуется более интеллектуальный подход по подбору тех или иных питательных веществ. И наши компании разрабатывают специальные добавки из биоорганического материала, который в составе с химическими удобрениями дает больше урожайности. И за счет подобных решений, естественно, будут расти объемы поставок химии и минеральных удобрений. Кто бы думал, что у нас будет активно экспортироваться продукция легкой промышленности? Каждый год рост от 4 до 6%, это большой объем! У нас внутренний розничный рынок около 3 трлн руб. по легпрому, и это без учета сектора b2b. Я говорю про сектор одежды outdoor, для туризма и прогулок: например, компании Red Fox, Bask, Red Star или обувь спецназначения «Фарадей» уже хорошо знают на зарубежных рынках. Раньше мы себе даже представить такого не могли! Внутренний рынок был завален китайскими товарами. В косметике и фармацевтике появилось много достойных российских продуктов.

– Вы говорили, что нацпроект позволит привлечь 7–12 трлн руб. частных инвестиций. За счет чего?

– Это общий объем привлеченных инвестиций за весь срок реализации нацпроекта, который предполагается из всех источников – и в первую очередь, конечно же, внебюджетных. Сейчас многие из наших крупных компаний готовы инвестировать, но ожидают от государства определенных действий. И это не всегда денежная поддержка – едва ли не больший спрос бизнес предъявляет на снятие торговых барьеров, продвижение продукции, содействие сертификации, т. е. в целом на создание благоприятных условий для реализации собственных инвестиционных планов.

– Есть ли уже список компаний, которые смогут получить займы по корпоративным программам повышения конкурентоспособности (КППК)?

– Окончательный список производителей будет сформирован только по результатам проведенного конкурсного отбора. Пока идет этап сбора заявок, Минпромторг и РЭЦ уже знакомят компании с принципами поддержки в рамках КППК на вебинарах. Можно точно сказать, что больше 1000 компаний – и с миллиардными оборотами, и среди малого и среднего бизнеса – планируют участвовать в конкурсе. Времени для подачи заявок не так много – до середины июня. Но со своей стороны компании проявляют достаточный интерес и активность. После этапа сбора заявок

Денис Мантуров

Министр промышленности и торговли

Родился в 1969 г. в Мурманске. Окончил МГУ им. М. В. Ломоносова, аспирантуру МГУ, докторантуру Московского авиационного института, Российскую академию государственной службы при президенте РФ. Кандидат экономических наук

1998

заместитель генерального директора Улан-Удэнского авиационного завода

2000

коммерческий директор ОАО «Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля»

2001

заместитель председателя ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация» («Госинкор»)

2003

стал генеральным директором ОАО «ОПК «Оборонпром»

2007

назначен заместителем министра промышленности и энергетики

2008

назначен заместителем министра промышленности и торговли

2012

в марте назначен и. о. министра, а в мае – министром промышленности и торговли

будет проводиться квалификационный отбор. Все процедуры должны быть завершены до конца августа.

– Есть ли планы улучшения имиджа российской продукции на зарубежных рынках, идеи продвижения российских товаров в целом как категории?

– Традиционно наши производители участвуют во всех крупнейших выставках и форумах, где они достойно представляют продукцию и подписывают соглашения с зарубежными партнерами. Например, китайская Import Expo, Шанхайская ярмарка, малазийская Lima, IDEX, Aero India, Женевский автосалон, Hannover Messe. Всего же в 2018 г. министерство оказало поддержку участию наших компаний в 300 выставочных и конгрессных мероприятиях. Из них свыше 200 – на территории Российской Федерации и почти 80 – за рубежом, это более 25 стран. В международных выставках участие экспортеров было организовано Минпромторгом совместно с РЭЦ. Это помогает в первую очередь МСП, поскольку не каждая компания может себе позволить платить за участие. Мы частично берем на себя их расходы. Также с 2017 г. реализуется программа «Made in Russia» («Сделано в России»), призванная помочь лучшим отечественным производителям выйти на международные рынки.

– Гендиректор РЭЦ Андрей Слепнев говорит, что экспортом занимается менее 1% российских компаний. Это результат объективных причин или психологического фактора – предприниматели либо боятся, либо не знают механизмов, либо у них был неудачный опыт?

– Я не буду оспаривать мнение Андрея Слепнева. У многих российских компаний действительно мало опыта в продвижении своей продукции. В определенном смысле это, конечно же, и психологический фактор: это всегда боязнь перед каким-то внешним барьером, его преодолением. Думаю, что с появлением РЭЦ, с появлением территориальных органов и возможностей по оказанию услуг компаниям в регионах барьеры будут уходить. А компании перестанут бояться со своей продукцией выходить на внешние рынки.

– Какие три ключевые препятствия для современного российского бизнеса, чтобы быть широко представленными на внешнем рынке?

– А почему три?

– А сколько?

– Мы же говорим о возможностях и будем сами себе противоречить, называя какие-то препятствия. Сегодня правильнее делать акцент на условиях, помогающих преодолевать существующие вызовы. Но если вы все-таки хотите услышать, то главное препятствие – это мы сами ввиду недостаточного опыта внешних поставок.

Часто российские компании, осуществив первые поставки на внешние рынки, не закрепляют свой успех. Почему? Ты один раз что-то поставил и на этом успокоился, думаешь, что и второй раз все получится, но это не так. Поставив один раз, нужно понимать, как продукция будет жить на этом рынке. Если поставляешь техническую машину, то обязательно должен быть сервис, дилерские центры, постоянный промоушн. У нас жесткая конкуренция, и, для того чтобы в этой ситуации иметь место под солнцем, нужно постоянно профессионально двигаться дальше. &

Russia extends: развитие несырьевого экспорта

Поддержка несырьевого экспорта – одно из ключевых направлений деятельности ВЭБ.РФ. Координируя деятельность институтов развития и принимая решения о предоставлении финансовых ресурсов для инфраструктурных и бизнес-проектов, госкорпорация учитывает перспективы роста экспортного потенциала России.



ВЭБ.РФ формирует инфраструктуру для экспорта несырьевой продукции и услуг, поддерживает российские компании, ориентированные на экспорт. Штабом решения этих задач стал Российский экспортный центр (РЭЦ), входящий в госкорпорацию. В РЭЦ включены агентство ЭКСПАР и Российский экспортно-импортный банк.



1,23 трлн руб.

объем портфеля экспортного финансирования ВЭБ.РФ на 1 января 2019 г. (кредиты и гарантии, включая обеспечение обязательств АО «ЭКСПАР»).



« ВЭБ является участником государственной программы субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам и тем самым имеет возможность поддерживать крупные сложно структурированные проекты, повышающие конкурентоспособность отечественной продукции на зарубежных рынках. »

Николай Цехомский, первый заместитель председателя ВЭБ.РФ, член правления

более 45 млрд руб.

по настоящее время. С использованием механизма субсидирования за это время институтом развития было профинансировано более 40 экспортных проектов общей стоимостью около 80,5 млрд руб.

составил объем экспортных кредитов, которые выдал ВЭБ.РФ с конца 2012 г.



88 млрд руб.

составил объем портфеля экспортных кредитов ВЭБа за 2018 г. (он увеличился на 26,4%).



4,5 млрд руб.

кредите на строительство третьей очереди производства метанола компании «Щекиноазот» в Тульской области. С вводом третьей очереди мощностью 500 000 т компания станет крупнейшим производителем и экспортером метанола в России.

составит доля ВЭБ.РФ в синдицированном



\$490 млн

горно-металлургического комбината на базе крупнейшего в России и одного из крупнейших в мире медного месторождения – Удоканского. Эту сделку ВЭБ.РФ структурирует вместе с Газпромбанком и Сбербанком. Финансировать проект будет синдикат российских банков с использованием целевых траншей и субсидирования процентной ставки.

составит доля ВЭБ.РФ в финансировании строительства



1,5 млрд евро

предполагаемый объем финансирования со стороны ВЭБ.РФ для строительства Амурского газоперерабатывающего завода. Новый завод будет крупнейшим в мире по производству гелия, вторым по объему переработки газа, обеспечит необходимое качество метана, который поставляется с месторождений Восточной Сибири по газопроводу «Сила Сибири», и переработку природного газа в продукцию с высокой добавленной стоимостью. Бюджет проекта – около 19 млрд евро, треть инвестирует «Газпром», остальное должен предоставить пул российских, китайских и европейских кредиторов.

ИСТОЧНИК: ВЭБ.РФ

Одно окно для экспортеров

Как будет работать единая система продвижения

Юрий Иванов

«Раньше экспорт ассоциировался только с внешним контуром нашего торгового представительства. Сегодня мы отдельно занимаемся объединением представительств РЭЦ и торгпредств в 57 странах, которые находятся в зоне ответственности нашего министерства», – рассказывает в интервью «Ведомости&» министр промышленности и торговли Денис Мантуров (подробнее см. на стр. 04). В эту же сеть войдут представительства ВЭБ.РФ и региональные органы, которые Минпромторг несколько лет назад передал в РЭЦ. «С большой сетью представительств РЭЦ сможет [работать] более четко и предметно», – объясняет министр.

Единая система продвижения экспорта (ЕСПЭ) будет работать по принципу одного окна. Это позволит сконцентрировать име-

ющиеся ресурсы, исключить дублирование функций и минимизировать расходы на содержание точек присутствия. Объединенные точки присутствия уже заработали в Индии и Узбекистане, на очереди – Вьетнам, Китай, Германия, Турция и Сингапур. Пилотный проект предполагает создание центров ЕСПЭ в 11 российских регионах и 7 странах (для этого планируется модернизировать действующие торговые представительства). А к концу 2020 г. центры ЕСПЭ должны быть открыты уже в

50 сотрудников торгпредств

будет вовлечено в работу ЕСПЭ в этом году, а к концу 2021 г. их число вырастет до 200. Все они пройдут специальный образовательный курс по повышению квалификации на базе курсов Школы экспорта РЭЦ.

52 странах и 85 субъектах России. Интегрированная структура, рассказывает старший вице-президент РЭЦ Игорь Жук, будет помогать экспортерам подбирать партнеров за рубежом, участвовать в деловых миссиях, а также оказывать финансовую и нефинансовую поддержку.

Создание ЕСПЭ будет способствовать сокращению времени на поиск дистрибуторов и даст производителям возможность выбирать потенциальных импортеров из числа надежных и проверенных РЭЦ компаний – это поможет налаживать долгосрочное сотрудничество, считает представитель пивоваренной компании «Балтика». Но необходимо учесть защиту персональных данных цифровых профилей, предупреждает он. &



Е. Разумный / «Ведомости»

Максим Орешкин: «По пути ли нам с Женевой?»

**Министр экономического развития РФ –
о перспективах трансформации ВТО
и целях участия России в организации**

За последний год Россия одержала несколько значимых побед на площадке ВТО. Отечественным экспертам удалось доказать неправомерность отдельных элементов «Третьего энергопакета» ЕС, благоприятно разрешить спор по украинским пошлинам на нитрат аммония, убедительно обосновать позицию России в разбирательствах по железнодорожному оборудованию и транзиту товаров.

Последний спор, завершившийся в апреле, особо важен для структуры ВТО. Он внес ясность в трактовку статьи XXI ГАТТ («Исключения по соображениям безопасности»), укрепив тем самым позиции стран, выступающих против протекционистской торговой политики Вашингтона.

Ранее считалось, что арбитры организации не уполномочены выносить решения по мерам, принимаемым для защиты национальной безопасности. Однако никаких четких правил применения таких мер не было. Теперь ситуация прояснилась. В транзитном споре с Украиной Россия апеллировала к статье XXI ГАТТ, указав, что ограничение грузопотока через территорию РФ стало следствием чрезвычайных обстоятельств в международных отношениях. После долгих консультаций арбитры встали на нашу сторону.

При чем здесь Вашингтон? Власти США также оправдывают свои действия необходимостью защиты национальной безопасности. Однако тезис о «чрезвычайных обстоятельствах» совершенно неприменим к сюжету о заградительных пошлинах, и американской администрации еще предстоит показать, что за «чрезвычайные обстоятельства» возникли в отношениях со всеми странами, производящими сталь и алюминий. Впрочем, в Белом доме и не скрывают, что ограничения вводятся в протекционистских целях – для поддержки собственной металлургической отрасли.

Подытожим: Россия успешно отстаивает свою позицию и интересы экспортеров в ВТО. Результаты споров доказывают нашу приверженность принципам открытой, недискриминационной международной торговли. Вместе с тем растет роль Москвы в качестве ключевого игрока на мировой торговой арене.

Но так ли все радужно? Отнюдь.

Фундаментальные разногласия

Комплексный взгляд на ситуацию в ВТО позволяет прийти к следующему заключению: структура медленно адаптируется к совре-

менным вызовам, а проблемы операционного характера ощутимо сдерживают эволюцию многосторонней торговой системы. Вина за это, хоть и в разной степени, лежит на всех членах организации.

Так, переговорная функция буксует из-за фундаментальных разногласий между странами, входящими в ВТО. К примеру, нет единства по поводу специального и дифференцированного режимов, применяющихся к развивающимся и наименее развитым экономикам. Кроме того, недостаточно эффективно выполняются обязательства в сфере транспарентности торговой политики. Они, в свою очередь, являются одной из важных гарантий добросовестного соблюдения прочих обязательств по торговым соглашениям. Не способствует конструктивному диалогу и расширение практики применения односторонних ограничений.

Важнейшей же гарантией является устойчивый механизм разрешения споров. Однако США заблокировали работу апелляционного органа, вследствие чего функция ВТО по урегулированию конфликтных ситуаций может стать «неполноценной».

Нужна дисциплина...

Выход из кризиса возможен только через полномасштабную реформу ВТО, результатом которой должно стать повышение эффективности переговорной, мониторинговой и арбитражной функций организации. В то же время не следует браться за все сразу. Концентрация усилий на отдельных элементах реформы позволит более оперативно найти выход из тупика.

В нашем понимании к числу приоритетов относится урегулирование ситуации вокруг апелляционного органа, без которого невозможна полноценная работа организации. Предметом пристального внимания экспертов также должна стать интерпретация положений по национальной безопасности, злоупотребление которыми делает невозможным реализацию основной задачи ВТО – сдерживание протекционизма.

Вместе с тем необходимо совершенствовать функционал мониторинга торговой политики, среди прочего – за счет усиления нотификационного механизма. Это приведет к повышению дисциплины в части выполнения обязательств, что позволит наладить

конструктивный диалог на многосторонних переговорах и позитивно скажется на процессах урегулирования споров, в том числе и во внесудебном порядке.

...и переговоры

Однако процесс реформирования организации не должен тормозить продвижение текущей повестки. Мы заинтересованы в скорейшем запуске многосторонних переговоров по электронной коммерции, содействию инвестициям и внутреннему регулированию в сфере услуг. Это позволит закрепить на международном уровне комфортные принципы и правила регулирования в новых областях с учетом приоритетов нашей страны. Российским интересам также отвечает активизация переговоров по рыболовным субсидиям и уточнение правил ВТО в части мер торговой защиты.

Параллельно должен идти процесс совершенствования регулярной работы ВТО. Добавленная стоимость деятельности некоторых комитетов организации стремится к нулю. Их инвентаризация позволит сэкономить время, деньги и, что самое главное, кадровый ресурс. В настоящее время определяем оптимальные для нас параметры такого «пересмотра».

Вернуть силу

Комплексная работа по всем вышеупомянутым направлениям значительно повысит эффективность многосторонней торговой системы. И в этом наш коренной интерес.

Благоприятная внешняя среда поможет российским экспортерам завоевывать новые рынки, успешнее встраиваться в производственные цепочки, транслируя извне лучшие технологические и управленческие практики. Следствием расширения экспортной активности станет рост благосостояния каждого жителя страны. В этом наша цель.

Для ее достижения по линии ВТО идет работа не только на женевской площадке, но и в форматах G20, АТЭС и БРИКС, в двустороннем формате.

Инициативы российской стороны находят поддержку среди наших партнеров. Это вселяет надежду, что в конце концов мы увидим сильную организацию, которая вновь станет эффективным инструментом регулирования мировой торговли, а значит, и орудием защиты экономических интересов России на международной арене. &



Екатерина Кузьмина

Андрей Слепнев: «Нам важно сформировать экспортную культуру»

Генеральный директор Российского экспортного центра о том, что для российских компаний нет закрытых рынков

Среди российских компаний много тех, кто мог бы завоевывать мировые рынки, уверен Андрей Слепнев. Но чтобы они стали экспортерами, нужно не только выстроить эффективную систему государственной поддержки (причем вовсе не обязательно финансовой), но и помочь бизнесу поверить в свою конкурентоспособность в мире. И тогда даже 10–15 новых экспортеров смогут изменить атмосферу в своем регионе. О том, какие законодательные изменения для этого уже подготовлены, на какие меры может рассчитывать бизнес и как экспорту поможет big data, Слепнев рассказал в интервью «Ведомости&».

– Как вы считаете, за счет чего российские товары и услуги могут конкурировать на международных рынках?

– В России работают как малые, так и крупные предприятия, которые поставляют свою продукцию за рубеж, но статистика показывает, что экспортом сегодня занимается менее 1% от общего числа российских компаний. Неужели наши компании так слабо конкурентоспособны? Нет, просто зачастую они выстраивают свою модель, ориентируясь на регионы России. В крайнем случае – на ближайших соседей: Казахстан, Белоруссию, Евразийский союз, и лишь немногие строят свою бизнес-модель в расчете на глобальный рынок. При этом мы видим, что те, кто начинает развиваться в этом направлении, достигают впечатляющих результатов. Ведь российские товары действительно востребованы, и примером тому является ряд российских брендов, успешно закрепившихся на зарубежных рынках.

Задача РЭЦ как раз и заключается в том, чтобы показать перспективы работы на внешних рынках, открыть это направление для каждой российской компании. Мы этим занимаемся,

помогая последовательно преодолеть все подводные камни. Ведь ошибка в одном шаге зачастую перечеркивает результат всей предыдущей работы.

– Есть мнение, что заложенные в нацпроекте прогнозы роста несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) слишком оптимистичны. Что вы считаете главным препятствием для роста экспорта?

– Препятствия, безусловно, есть. Инерционным образом мы задачу по росту объемов ННЭ не решим. Одними из важнейших целей национального проекта «Международная кооперация и экспорт» являются рост и модернизация производственной базы. Так, запущена программа поддержки производителей, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК). КППК открывают доступ к выгодному финансированию экспортных проектов и позволяют использовать широкую линейку банковских инструментов по-новому, что с применением экспортного страхования значительно облегчает реализацию инвестиционных проектов и взаимодействие с иностранными покупателями.

Есть отрасли, где, по сути, надо формировать чуть ли не целые сегменты: в нефтегазохимии, лесопромышленном комплексе. Это амбициозная и сложная задача. Но хочу отметить, что, даже если мы достигнем того целевого показателя ННЭ, который поставил президент, то в пересчете на душу населения мы всего лишь приблизимся к уровню экспорта Белоруссии сегодня. Мы же должны входить как минимум в тридцатку стран – лидеров по ННЭ.

– Сейчас почти 70% ННЭ – продукция металлургии, машиностроения и химии. К 2024 г., когда нацпроект «Международная кооперация и экспорт» должен завершиться, структура поставок изменится?

– Серьезной трансформации структуры вряд ли можно ожидать, но определенные изменения будут, это очевидно. Мы наблюдаем тренд на рост экспорта агропромышленного комплекса. Для этого есть фундаментальные факторы, связанные с запросом на качественное продовольствие. Российская продукция этому полностью соответствует. В нефтегазохимии сейчас готовятся очень амбициозные программы. Она может стать мощной экспортной отраслью.

Серьезные перспективы у IT-отрасли. Мы наблюдаем большой спрос на готовые, уже работающие решения. Например, иностранным покупателям интересны продукты, связанные с государственными программами: по электронному правительству, автоматизации налоговых органов, решения по линии космических технологий и обработке данных, полученных из космоса. Так что, безусловно, IT будет наращивать долю в экспорте, но мы рассчитываем, что и традиционный высокотех будет расти. Среди перспективных отраслей отмечаю авиацию, судостроение, лесопромышленный комплекс.

В 2018 г. был достигнут исторический максимум по машиностроению – \$33,8 млрд, исторический максимум по продукции АПК – \$25,8 млрд, в том числе и мировой рекорд по экспорту пшеницы – 44 млн т. Мы также видим запрос на все, что связано со здоровьем, начиная от фитнес-товаров и заканчивая медицинскими изделиями, препаратами. Тут нам тоже есть что предложить.

– Одни из первых результатов реализации нацпроекта – регуляторные изменения. Какие из них вы считаете наиболее значимыми?

– Действительно, в рамках реализации федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» мы

изначально решили сконцентрироваться на снятии тех барьеров, которые больше всего беспокоят предпринимателей. По результатам общения с бизнесом мы выяснили, что серьезным ограничителем являются требования валютного контроля. Многие выносят торговые дома за рубеж, а некоторые даже и бизнес переводят – например, если говорить об айтишниках. Мы сконцентрировались на налогах, на нулевом НДС для услуг, на упрощении избыточных требований по лицензированию. В 2019 г. мы эти вопросы должны решить.

Уже с 1 июля экспортеры услуг могут получить вычет «входного» НДС, поправки об этом Госдума приняла в апреле. До сих пор такая мера поддержки действовала только при экспорте товаров. Минфин России с участием РЭЦ также подготовил поправки в закон о валютном контроле. Он предлагает смягчить санкции за нарушения валютного контроля, существенно снизив штрафы, заменив их на предупреждение для профессиональных участников внешнеэкономической деятельности и отменив уголовную ответственность. Мы надеемся, что бизнес положительно среагирует на эти изменения.

– Согласно майским указам доля малого и среднего предпринимательства (МСП) должна составлять не менее 10% в ННЭ. Предусмотрены ли для них какие-нибудь специальные меры поддержки?

– Мы делаем особый акцент на массовом вовлечении МСП в экспортный бизнес. Изучив лучшие мировые практики, мы запускаем собственные акселерационные проекты. Акселерационные программы позволят подготовить участников ко всем сложным процессам международной торговли, найти партнеров по бизнесу, заключить экспортные контракты и, самое важное, показать российским предприятиям, что экспорт – это реальность. Наш КРП – первый экспортный контракт, до которого мы вручную доводим компанию.

После подачи компаний заявки на участие в акселерационных программах мы проводим оценку экспортной готовности предприятия. В основе лежит международная методика, обкатанная в нескольких десятках стран: мы оцениваем по ряду позиций, включая сам товар, систему менеджмента, маркетинг и т. д. Если предприятие проходит установленный минимум границ по набранным баллам, то мы говорим: «Да, мы готовы работать с вами по программе акселерации, давайте составим с вами план действий».

У нас есть программа, совместная со «Сколково», – конверсия в ней порядка 90%. Там очень серьезный отбор на входе и длительная – почти год – программа. Есть и другие программы. Наша цель – чтобы 25–30% компаний по итогам первых девяти месяцев выходили на первый контракт.

Также мы сейчас активно работаем в направлении электронной торговли. Организовываем участие экспортеров МСП в выставках, бизнес-миссиях и других мероприятиях, связанных с международным продвижением компаний. Это позволяет предприятиям найти своего партнера.

У небольших компаний востребованы услуги РЭЦ по аналитике зарубежных рынков. На ПМЭФе мы представили обновленный навигатор экспортера. Это уникальный инструмент: мы консолидируем практически все международные базы, которые содержат

данные о международных торговых операциях и компаниях. Второй такой базы в России точно нет.

База подсказывает, в каких странах – с точки зрения комплементарности, барьеров, тарифов – искать партнеров. Дальше система помогает найти партнеров в соответствующих странах, которые осуществляют подобного рода операции и являются потребителями такого товара. Можно получить дополнительную услугу по кастомизированному поиску, когда силами наших торгпредств и агентов мы осуществляем взаимодействие с этими компаниями и готовим так называемые теплые контакты, когда уже понятно, что люди действительно готовы встречаться.

– Это бесплатно для экспортеров?

– Мы исходим из того, что первичный поиск партнеров бесплатный. На текущем этапе и кастомизированный поиск мы в основном делаем безвозмездно. Но в дальнейшем определенные расходы компания все-таки будет нести. Может быть, эти расходы не будут полностью покрывать наши, но по крайней мере они будут оберегать от «спама». Ведь система должна работать над реальными запросами, а не фантазийными. Поиск партнеров – это то, в чем реально заинтересованы компании. Поэтому мы сейчас создаем единую сеть продвижения совместно с Минпромом: мы консолидировали региональные центры поддержки экспорта, которые получают субсидии по линии Минэка, мы консолидировали торгпредства по линии Минпрома, осенью запустим информационную платформу, CRM, на базе которой это все должно взаимодействовать. Мы договорились, что на одной платформе завязываем основные инструменты и все институты и РЭЦ осуществляет функциональную координацию этой работы. Мы рассчитываем, что благодаря общему механизму – и базе, и сети продвижения – нам удастся наладить коммуникацию между региональными компаниями и зарубежными потребителями.

Мы также расширяем набор других инструментов поддержки. Даны поручения о проработке механизма льготного лизинга, это очень важно для машиностроительной продукции. Также принято решение по возобновлению субсидирования защиты прав интеллектуальной собственности – брендов, товарных знаков, патентов и т. д. Мы рассчитываем, что будет принято решение правительства по увеличению объемов поддержки по логистике. Страна огромная, и поддержка всех логистических расходов имеет прямое воздействие на экспорт.

– В этом году в несколько раз увеличился объем поддержки региональных центров содействия экспорту. Каких результатов вы от них ждете и к какому сроку?

– Во-первых, там должны появиться заинтересованные профессиональные люди. Во-вторых, мы должны сделать взаимодополняемую линейку мер поддержки бизнеса – региональную и федеральную. Поддерживать региональный бизнес проще на местах. Поэтому мы рассчитываем на то, что у нас будет полноценная диверсифицированная система поддержки, федеральные и региональные меры будут дополнять друг друга.

– Очень много маленьких и средних компаний, которые не то что за границей работать – они в России не могут бизнес-процессы настроить.

Андрей Слепнев

Генеральный директор Российского экспортного центра

Окончил Нижегородский государственный университет им. Лобачевского по специальности «прикладная математика» и Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова по специальности «юриспруденция»

2003

заместитель генерального директора Союза «Координационного совета объединений работодателей России»

2005

начальник департамента сопровождения приоритетных национальных проектов администрации президента РФ

2007

заместитель министра сельского хозяйства

2009

заместитель министра экономического развития

2012

член коллегии (министр) по торговле Евразийской экономической комиссии

2016

помощник председателя правительства, заместитель руководителя аппарата правительства, директор департамента проектной деятельности правительства

2018

назначен генеральным директором АО «Российский экспортный центр»

Надо ли им помогать или, может, ограничиться крупными экспортерами?

– Если мы говорим про средние компании, то в масштабе всей страны они, может, и не кажутся нам значимыми, но в масштабе региона их вклад в экономику очень ощутим. Это тысячи рабочих мест. И когда такие предприятия начинают выходить на внешние рынки, это серьезно меняет атмосферу в регионе. Они начинают по-другому себя воспринимать, компания начинает больше зарабатывать, растут зарплаты – в итоге это становится реальной историей успеха для региона. И плюс нам ведь важно сформировать экспортную культуру, чтобы бизнес не ограничивался взаимоотношениями только в пределах своих партнеров в регионах. Появление в регионе даже 10–15 новых экспортеров, которые действительно показали, что экспорт – это реально и что их товар востребован, создает другую атмосферу. У нас есть пример в Удмуртии – компания «Танцующие» не так давно вышла за рубеж, а сейчас является одной из мировых компаний – лидеров по пошиву костюмов для занятий гимнастикой. Оказывается, что это возможно. Просто у компании должен быть конкурентоспособный продукт и конкурентное финансовое предложение. Поэтому мы считаем, что экспортом надо заниматься как для получения конкретного материального результата и укрепления региональной экономики, так и для трансформации самой нашей бизнес-культуры.

Расчеты показывают, что те, кто пользуется мерами поддержки, становятся устойчивыми экспортерами уже на второй год, а те, кто не пользуется, – только на пятый. Эти расчеты делала Всероссийская академия внешней торговли.

– Кроме СНГ и Китая, учитывая политическую ситуацию, какие рынки для нас сейчас реалистичны?

– Все. Так, европейские рынки проявляют интерес к нашим комплектующим, к товарам машиностроения. Поскольку у нас соотношение цена/качество зачастую лучше, чем у конкурентов. Немецкие, французские и прочие европейские компании сами просят: давайте организуем бизнес-встречи и конференции. России есть что предложить, а за рубежом есть интерес к нашим товарам. Все же считают деньги. В США вот, несмотря на санкции, поставки российских несырьевых неэнергетических товаров растут. Конечно, факторы влияния есть. Например, демпинговые пошлины в металлургии – это серьезный барьер. Очень много обычных проблем: с расчетами, деньгами, банками. Но сказать, что какой-то рынок закрыт для нас и мы ничего не можем поставить туда, нельзя.

– Ваши прогнозы по росту экспорта?

– Целенаправленно развивая внешнеэкономический потенциал компаний, мы имеем все основания рассчитывать на перспективы его роста. Отечественный бизнес стал активно реализовывать свою продукцию и услуги на международных рынках, выдерживая конкуренцию со стороны зарубежных игроков. В свою очередь, РЭЦ регулярно совершенствует линейку специальных продуктов и механизмов поддержки экспортеров. Инструменты господдержки и потенциал российского бизнеса позволяют и дальше рассчитывать на рост ННЭ и достижение показателей, которые заложены в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт». &

Законы против барьеров



PhotoXPress

Основные ограничения, сдерживающие рост несырьевого экспорта, должны быть сняты уже до конца 2019 г.

Юрий Иванов
Александр Мальцева

За 2018 г. несырьевой экспорт вырос даже больше, чем нужно для выполнения майского указа Владимира Путина и задач нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». В 2018 г. он увеличился до \$151 млрд – это рост почти на 12% от базовых \$135,1 млрд. И чтобы достигнуть цели, в этом году он должен вырасти не менее чем на 9%, писали эксперты РАНХиГС в апреле (правда, рост был обеспечен в основном увеличением экспортных цен). В этом году объем несырьевого экспорта скорее всего превысит \$160 млрд, заявил в начале мая замминистра промышленности и торговли Василий Осмаков. \$160 млрд на 2019 г. заложено в нацпроекте как целевой прогноз.

Чтобы продолжить устойчивое развитие несырьевого экспорта, государство активно снимает регуляторные барьеры: уже обнулен НДС для экспортируемых услуг, либерализуется валютный контроль, уточняются нормы по переработке на таможенной территории. Одновременно запускаются механизмы, которые должны простимулировать рост производства как в России, так и на территории других стран, – корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК) и первая Российская промышленная зона в Египте.

На первом этапе системных мер по содействию международной торговле мы выбрали не так много пунктов, но решили сконцентрироваться на том, что больше всего беспокоит бизнес, говорит генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев (подробнее см. интервью на стр. 08). Это смягчение валютного контроля (в том числе отмена уголовного наказания за нару-

шения), установление возможности применять налоговые вычеты по НДС при экспорте услуг и отмена избыточных ограничений при экспорте, перечисляет он. В 2019 г. должны эти вопросы решить.

С услугами и без НДС

С 1 июля экспортеры услуг смогут получить вычет «входного» НДС, поправки об этом Госдума приняла в апреле. До сих пор такая мера поддержки действовала только при экспорте товаров. «Снижение налоговой нагрузки – важный стимул для повышения конкурентоспособности российских экспортеров на внешних рынках. Возможность вычета НДС охватывает компании широкого спектра отраслей с высоким экспортным потенциалом», – говорит замминистра промышленности и торговли Василий Осмаков. Это касается машиностроения в части развития сервисного обслуживания, инжиниринговых и лизинговых услуг, строительства, транспорта, IT, перечисляет он.

РЭЦ предлагает расширить и перечень ситуаций, при которых можно применять нулевой НДС для товаров. Сейчас воспользоваться такой ставкой российская компания может, только если продает товар иностранной организации-нерезиденту. А если сделка проводится между двумя «дочками» российских компаний за рубежом, применить ставку 0% невозможно.

Экспедиторы и раньше использовали нулевую ставку НДС, говорит Надежда Ларионова, финансовый директор петербургской транспортно-логистической компании ООО «ВМТ». «Более существенным было бы внесение четких позиций по применению нулевой ставки при ор-

ганизации международной перевозки, а также по предоставлению подтверждающих товаросопроводительных документов», – говорит она.

С валютой и на свободе

«По результатам общения с бизнесом мы выяснили, что серьезным барьером для них являются требования валютного контроля. Многие даже выносят торговые дома за рубеж, некоторые переводят туда бизнес», – признает Слепнев.

В России до сих пор существует целый ряд валютных ограничений, в том числе обязательство зачислять и рублевую, и валютную выручку на счета в российских банках. За каждый день просрочки – штраф в 1/150 ключевой ставки ЦБ, за невозврат – 75–100% от суммы сделки, а за невозврат валютной выручки в особо крупном размере предусмотрено лишение свободы до 5 лет.

Требование об обязательном возврате валютной выручки снижает конкурентоспособность российского бизнеса, указывают российские поставщики. Из-за этого требования экспортируемая продукция дорожает, а риск уголовной ответственности и вовсе препятствует выходу компаний на внешние рынки, писали в марте в письме премьеру Дмитрию Медведеву четыре бизнес-ассоциации – Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата, «Деловая Россия» и «Опора России». Они просили отменить уголовную ответственность за нерепатриацию. Медведев поручил усовершенствовать уголовное законодательство по валютным нарушениям. «Уголовная ответственность – это абсолютный рудимент, соответствующее решение

председатель правительства принял, и мы надеемся, что этот законопроект мы скоро увидим», – говорит Слепнев.

Минфин с участием РЭЦ уже подготовил поправки в закон о валютном контроле. Он предлагает смягчить санкции за нарушения валютного контроля, существенно снизив штрафы, заменив их на предупреждение для профессиональных участников внешнеэкономической деятельности и отменив уголовную ответственность.

Российские компании часто работают с иностранными контрагентами на условиях отсрочки платежа, рассказывает Александр Шендерюк-Жидков, директор управляющей компании «Содружество», которая управляет всеми «дочками» одноименной группы компаний в России. Поэтому, чтобы выполнить требования валютного законодательства, компаниям часто приходится прибегать к различным механизмам урегулирования долга еще до наступления срока, говорит Шендерюк-Жидков. В отдельных случаях банки готовы продлевать сроки возврата выручки в паспорте сделки, но проблему можно решить только законодательно – работа, которую проводит РЭЦ, делает валютное законодательство более бизнес-ориентированным, считает он.

«Законодательство в валютном плане достаточно строгое. Конечно, любое послабление на пользу бизнесу, – говорит руководитель экспортного отдела АПФ «Фанагория» Михаил Лелюк. – Мы сможем смелее давать отсрочки платежа, что, несомненно, увеличит наш экспортный оборот. Сейчас, когда штрафы равны сумме поставки, этим механизмом мы пользуемся очень редко». Благодаря переходу на электронный документооборот стало проще и быстрее оформлять документацию, а поправки к закону о валютном контроле значительно облегчат нашу работу в этой сфере», – соглашается исполнительный директор ЗАО «ОКБ «Ритм» Игорь Ракевич.

Экономить на таможене

Еще один важный инструмент развития экспорта – переработка на таможенной территории. Этот механизм позволяет ввезти иностранное сырье или компоненты без уплаты таможенных платежей и использовать их для производства продукции, которая затем отправится на экспорт. Производители таким образом могут экономить, по данным РЭЦ, 25–35% от стоимости ввозимого сырья и компонентов. Этим режимом активно пользуются производители автомобилей, продукции легкой промышленности, кондитерских изделий, автомобильных шин и др.

До недавнего времени нормы, регулирующие применение этого механизма, были недостаточно корректны, в результате у многих экспортеров сложился стереотип, что воспользоваться этой процедурой могут лишь предприятия, работающие на давальческом сырье, те, кто использует только номерные компоненты, которые легко идентифицировать, или те, у кого есть выделенная линия для производства экспортной продукции, рассказывает Слепнев. «Сейчас, когда избыточные ограничения устранены, мы проводим большую разъяснительную работу для обучения предпринимателей правилам применения переработки на таможенной территории», – говорит Слепнев.

Ставка на корпоративные программы

«Задача нацпроекта состоит в том, чтобы наши предприятия производили продукцию, которая пользуется спросом на мировых рынках. И экспорт здесь не является самоцелью, а лишь маркером того, что промышленная продукция, которая реализуется на внутреннем рынке, пользуется спросом не только у нас, но и у зарубежных потребителей», – объяснял вице-премьер правительства Дмитрий Козак в апреле этого года, сразу после подписания постановления о внедрении нового механизма поддержки промышленности – КППК (цитата по стенограмме на сайте правительства).

Сложнее всего было, по словам вице-премьера, придумать решения, которые бы не конфликтовали с правилами Всемирной торговой организации. В итоге родился проект КППК. Участникам проекта предстоит подписать соглашение с Минпромторгом и взять на себя обязательства по модернизации управления и росту экспортных поставок. Взамен они получают право на субсидирование процентных ставок по экспортным и инвестиционным кредитам (до 4,5%), приоритетное право на транспортные субсидии и другие нефинансовые меры поддержки. На реализацию КППК государство готово потратить 336 млрд руб.

Программа открывает доступ к льготному финансированию экспортных проектов: коммерческие ставки для банков – участников этой программы снижаются на 4,5 процентного пункта, рассказывал министр финансов Антон Силуанов на заседании. По замыслу авторов субсидирование кредитных ставок поможет выровнять условия доступа к заемным средствам для российских компаний по сравнению с их зарубежными конкурентами. На Западе кредиты значительно дешевле и выдаются на более длительный срок, признавал Козак в беседе с журналистами.

Только КППК привлечет 7 трлн руб. частных инвестиций до 2024 г., говорил Осьмаков. «КППК – самая большая и мощная программа поддержки промышленности на ближайшие шесть лет. Это единственный проект, который должен изменить качество экономического роста», – указывал замминистра.

До 15 июня Минпромторг принимает заявки, а до конца августа правительство утвердит список участников проекта и подпишет с ними соглашения. В целом интерес проявили более 1000 компаний, но соглашение в 2019 г. будет подписано с 250, говорит Слепнев. Главным критерием выбора будут обязательства по объему реализации продукции к 2024 г. на внутреннем и внешних рынках, объяснял ранее Козак.

Изначально Минпромторг собирался закончить прием заявок 15 мая, но в итоге срок был продлен на месяц. Это позволит дополнительно простимулировать участие производителей в КППК, говорит министр промышленности и торговли Денис Мантуров. После окончания квалификационного отбора Минпромторг сформирует единый перечень производителей, с которыми будут заключаться соглашения о реализации КППК.

Андрей Гурьев, гендиректор «Фосагро» (группа поставяет минеральные удобрения более чем в 100 стран), называет КППК «наиболее действенным механизмом поддержки промышленных предприятий». «Отрасль минеральных удобрений – одна из ключевых в химической промышленности в части увели-

Российский бизнес считает сложные таможенные правила и отсутствие хорошей аналитики по зарубежным рынкам главным препятствием для экспортных поставок, показал проведенный РЭЦ опрос. 12,3% опрошенных компаний заявили, что их пугают таможенные правила и администрирование, 9,7% не хватает данных о зарубежных рынках, 8% отметили сложность в получении кредитов под экспортные поставки.

чения несырьевого неэнергетического экспорта. Работа с РЭЦ, ЭКСАРом и Росэксимбанком дает нам дополнительные преимущества в повышении конкурентоспособности и освоении новых рынков: мы можем идти к покупателям, давать им кредитование, финансирование на приобретение нашей продукции. И при этом быть уверенными, что все наши риски застрахованы», – говорит Гурьев.

Зона для промышленности

Чтобы расширить несырьевой экспорт, правительство стимулирует развитие производства не только в России, но и непосредственно на зарубежных рынках. В мае 2018 г. было подписано межправительственное соглашение о создании Российской промышленной зоны в районе Восточный Порт-Саид. «Эта площадка должна стать первым, пилотным опытом географического приближения российских производителей и поставщиков к перспективным партнерам и потребителям», – объясняет в интервью «Ведомости&» Мантуров (подробнее см. на стр. 04).

На создание и развитие зоны до 2024 г. запланированы бюджетные инвестиции в размере 12 млрд руб., говорит Слепнев. «Эти деньги будут направлены на проектную подготовку, создание управляющей компании, освоение участка и подготовку его для наших компаний», – рассказывает он. Россия, подчеркивает он, «ценит заинтересованность египетской стороны в этом проекте – на участке уже ведутся работы».

Слепнев называет Египетскую промзону «без преувеличения первым инфраструктурным мегапроектом такого рода, запускаемым РЭЦ»: в ближайшие пять лет на участке площадью 525 га должен появиться комплексный индустриальный парк для российских компаний, выходящих на рынок Египта, его ближайших соседей и других стран региона Ближнего Востока и Африки. По словам Мантурова, уже подписаны соглашения о вхождении в проект около 20 компаний, в том числе из агропрома, фармацевтики, металлургии, горной и нефтеперерабатывающей промышленности.

РЭЦ видит свою роль в этом проекте в том, чтобы обеспечить российским предпринимателям максимальную поддержку, наиболее комфортные и выгодные условия для локализации, широкие возможности для поставок на рынок Египта и реэкспорта в страны региона.

Площадка станет первым, пилотным опытом географического приближения российских производителей и поставщиков к перспективным партнерам и потребителям. Для резидентов Российской промышленной зоны будут доступны ключевые преимущества, предоставляемые Экономической зоной Суэцкого канала: близость к важнейшим логистическим каналам, многочисленные торговые соглашения Египта, максимально упрощенные правила ведения бизнеса и единое окно для решения любых вопросов и задач.

Египет – один из главных рынков для российского зерна. Компании «Щелково Агрохим» (производитель агрохимии) зона в Египте интересна с точки зрения льгот российским компаниям при выходе на рынок Египта и других стран, говорит Сергей Клишин, начальник отдела по продажам для дальнего зарубежья этой компании. Сейчас бизнес, по его словам, ждет, какие условия будут там для регистрации российских компаний. &

С товаром на выход

Какую поддержку от государства получают российские поставщики товаров и услуг

Александра Мальцева

В 2018 г. услугами Российского экспортного центра воспользовалось больше 14 000 экспортеров. Из них 72% – это представители малого и среднего предпринимательства.

Как государство готово поддерживать экспортеров и кто может претендовать на помощь?

Экспорт федерального значения

Главный институт поддержки отечественных экспортеров – АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ). РЭЦ входит в группу ВЭБ.РФ и с 2015 г. выступает государственным агентом по поддержке несырьевого экспорта.

Среди клиентов РЭЦ – российские компании от разработчиков систем безопасности, мультфильмов и IT-решений и производителей игрушек и косметики до крупных промышленных предприятий – поставщиков самолетов, вертолетов, вагонов, комбайнов и автомобилей. Самые популярные услуги РЭЦ у крупного бизнеса – это финансовые инструменты поддержки: субсидирование международной логистики и сертификации, а также страхование экспортных операций.

Входящая в РЭЦ страховая компания ЭКСАР страхует российский экспорт в том числе и от политических рисков.

«Очень важно, что с помощью нашей страховки и банковского финансирования российская компания может дать своему клиенту не только продукт, но еще и финансовое предложение, особенно если мы говорим о крупных проектах, – указывает старший вице-президент РЭЦ Никита Гусаков. – В прошлом году группа поддержала сделки на \$18,8 млрд, это примерно 12% от всего несырьевого экспорта. Большинство этих поставок не случилось бы без ЭКСАРА».

НА ЧТО МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ ЭКСПОРТЕР

ОБУЧЕНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ

Образовательная программа РЭЦ для начинающих предприятий-экспортеров ориентирована на обучение основам и ведению экспортной деятельности. Будущий экспортер может пройти несколько курсов или всю образовательную программу в удобном формате – очно или онлайн.

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

РЭЦ готовит аналитические отчеты, которые помогают компаниям разобраться в особенностях внутренних рынков и внешней торговли разных стран. В исследованиях представлены данные об экспорте продукции из России в отдельные страны, а также импорте этих стран, который осуществляется из других регионов.

ПОИСК ИНОСТРАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ

РЭЦ помогает экспортерам найти покупателей, провести экспертизу меморандума или договора о поставках. Центр помогает установить деловые контакты с потенциальными клиентами, проверить их деловую репутацию и платежеспособность.

ФИНАНСИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА

РЭЦ помогает в привлечении кредита на время ожидания поступления экспортной выручки, если контракт предусматривает отсрочку платежа.

ПОМОЩЬ В СЕРТИФИКАЦИИ

Чтобы начать поставки за рубеж, российский производитель должен получить необходимые разрешительные документы страны-покупателя. РЭЦ помогает экспортерам информацией о процедурах сертификации в разных странах.

СУБСИДИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ТРАНСПОРТИРОВКУ

Российские экспортеры высокотехнологичной продукции могут получить компенсацию до 80% затрат на транспортировку продукции на внешние рынки. У поставщиков продовольственных и сельскохозяйственных товаров также есть право на субсидию. РЭЦ собирает заявки на компенсацию и перенаправляет их в Минпромторг и Минсельхоз.

ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

Экспортеры могут получить в РЭЦ исчерпывающую информацию о порядке таможенного оформления и необходимых документах для экспорта. Экспортеры могут получить доступ к специальным таможенным процедурам, позволяющим оптимизировать логистические процессы и снизить фискальную нагрузку.

ПОМОЩЬ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Специалисты РЭЦ консультируют экспортеров о специфике, возможностях и способах запуска продаж на международных интернет-площадках.

Лизинговая «дочка» Банка развития Казахстана с использованием кредитной линии Росэксимбанка профинансировала покупку пассажирских вагонов у Тверского вагоностроительного завода. Для «Уралхима» была открыта кредитная линия для поставок минеральных удобрений – под страховое покрытие ЭКСАРА. Холдингу «Вертолеты России» РЭЦ помог с подготовкой к масштабным международным выставкам. В прошлом году при поддержке РЭЦ два российских вертолета Ми-171А2 и «Ансат» совершили турне по Юго-Восточной Азии и участвовали в международном авиасалоне Airshow China 2018. Итогом выставки стал контракт на поставку 20 вертолетов «Ансат» Ассоциации медицины катастроф КНР. Представители среднего и малого бизнеса интересуются, по данным РЭЦ, в первую очередь нефинансовыми мерами поддержки: изучением рынка и возможностью участвовать в выставках и бизнес-миссиях, обучением сотрудников и экспертной поддержкой. В первую очередь нужна помощь в поиске надежных зарубежных партнеров, а также содействие в организации и субсидировании участия в международных выставках – это поможет представить продукцию на внешних рынках и приобрести новые деловые контакты, говорит Александр Сорокин, гендиректор ООО «Лимонадная фабрика «Майкопская».

Оксана Артюхова, руководитель направления внешнеэкономической деятельности армавирского ООО «СПП «Юг», добавляет: «Мы очень заинтересованы в получении образовательных услуг со стороны федеральных экспертов – по некоторым направлениям внешнеэкономической деятельности специалисты компании нуждаются в новых компетенциях». Интересны маркетинговые исследования новых рынков и разработка логистических схем, продолжает она. Комбинат хлебопродуктов «Тихорецкий» кроме всего вышеперечисленного прошел добровольную сертификацию «Сделано в России», рассказывает его директор по развитию Татьяна Севрюкова: «Этот бренд мы будем использовать для продвижения своей продукции на иностранных рынках» (комментарии экспортеров предоставлены пресс-службой РЭЦ). Этим брендом уже пользуются и более крупные компании. Липецкая трубная компания «Свободный сокол» получила на свою продукцию сертификат соответствия и разрешения пользоваться знаками «Russian Exporter» и «Made in Russia». А анимационная студия «Мельница» – производитель «Лунтика» и «Барбоскиных» – ежегодно участвует в лицензионных выставках, теле- и кинорынках по всему миру, в том числе организованных при поддержке РЭЦ под общим брендом «Made in Russia».

Пример для экспортеров

Как конкурс «Экспортер года» должен помочь компаниям выходить на зарубежные рынки

Ирина Здорова
Мария Ермакова

«Лишь немногие строят свою бизнес-модель с расчетом на глобальный рынок», – говорит гендиректор Российского экспортного центра Андрей Слепнев.

Нацпроект «Международная кооперация и экспорт» (подробнее о нем см. статью на стр. 02) предполагает вовлечение большого числа новых российских компаний во внешнеторговую деятельность, напоминает первый вице-премьер Антон Силуанов. «Многие наши предприятия имеют экспортный потенциал, задача государства – найти стимулы для того, чтобы он был реализован», – объясняет он. Российским предпринимателям нужны позитивные примеры того, как выстраивать взаимоотношения с партнерами, как учитывать опыт и особенности менталитета иностранных коллег, преодолевать барьеры, уверен Силуанов.

Всероссийская премия «Экспортер года» как раз и должна показать: несырьевой экспорт возможен, он приносит прибыль и открывает для бизнеса новые рынки, объясняет Слепнев.

Премия присуждается организациям и индивидуальным предпринимателям, которые достигли наибольших успехов в экспорте несырьевых неэнергетических товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности. Она занимает особое место в системе поощрения и стимулирования экспортеров, говорит министр промышленности и торговли Денис Мантуров: премия создана специально для поддержки и развития отечественного экспортно-ориентированного бизнеса. Задача укрепления позиций национальных экспортеров на зарубежных рынках является для государства приоритетной, напоминает министр.

Всероссийская премия учреждена в мае 2019 г. специальным постановлением правительства – ее проводит РЭЦ при поддержке Минпромторга, Минэкономразвития, Минсельхоза и Минкомсвязи. Подать заявку на участие в премии могут как крупные компании, так и представители малого и среднего бизнеса. Для этого нужно на сайте премии выбрать одну из 10 номинаций и отправить копию ИНН. У претендентов не должно быть долгов перед бюджетом, иностранцев среди учредителей и счетов в офшорах.

Цель на 2019 г. – собрать более 1000 участников, при этом наибольшую активность проявляют представители малого и среднего бизнеса, рассказывает Слепнев. Но число заявок уже превысило 700. У премии широкая география и стройная архитектура, продолжает он, лучших экспортеров будут определять на региональном уровне, затем регионы смогут предложить своих участников на конкурс на уровне федеральных округов, а лучшие встретятся в федеральном финале – награды они получат на Международном экспортном форуме «Сделано в России», который пройдет в ноябре 2019 г.

Уже выбраны победители в Южном и Северо-Западном федеральных округах, а во всех остальных округах экспортеры еще могут подать заявки – на сайте РЭЦ премии посвящен специальный раздел, в котором есть подробная информация об условиях участия и график окружных этапов.

«Такие конкурсы интересны не только для того, чтобы оценить наш вклад в развитие бизнеса в РФ, но и как площадка, на которой можно сравнить себя с другими игроками и открыто пообщаться на актуальные темы с участниками рынка», – рассказывает заместитель директора по коммерции ООО «АЭМЗ» Игорь Дорожкин. Это предприятие – один из главных экспортеров стального проката в стране, победитель среди крупных компаний в номинации «Экспортер в сфере высоких технологий» в Южном федеральном округе в 2019 г. «Волжский трубный завод (ВТЗ) входит в тройку крупнейших российских экспортеров труб. В 2018 г. ВТЗ увеличил экспортные поставки, при этом они составили треть от общего объема продаж предприятия», – говорит управляющий директор ВТЗ Сергей Четвериков. Эта компания – победитель в Южном федеральном округе в 2019 г. в номинации «Крупный бизнес в сфере промышленности».

«Премия «Экспортер года» призвана тиражировать истории успеха российского бизнеса за рубежом, заряжать и вдохновлять наших предпринимателей, мотивировать их к тому, чтобы стать экспортерами», – уверен Силуанов. &



«Фанагория»

ПОБЕДИТЕЛЬ В ЮФО В НОМИНАЦИИ «НОВАЯ ГЕОГРАФИЯ. КРУПНЫЙ БИЗНЕС»

Краснодарская «Фанагория» – один из крупнейших в России производителей вин. В 2018 г. она произвела почти 30,6 млн бутылок вина. Порядка 430 000 из них пошло на экспорт, рассказывает начальник экспортного отдела компании Михаил Лелюк. В планах на 3–5 лет – довести экспорт до 1 млн бутылок в год.

Для этого компания уже пользуется механизмом софинансирования выставок и участвует в так называемых гастровиках, которые организует РЭЦ, – однодневных фестивалей на зарубежных рынках, куда приглашают местный бизнес, заинтересованный в продукции российских компаний. Сейчас «Фанагория» готовит документы, чтобы воспользоваться страхованием экспортных поставок. Это позволит давать отсрочку и таким образом увеличивать объемы продаж, объясняет Лелюк: «Если контрагент покупает товар по предоплате, он перестраховывается и платит только за тот объем, в продаже которого уверен».

В первую очередь компании интересны финансовые инструменты – страхование, кредитование под экспорт. Но было бы хорошо, если бы РЭЦ взял на себя еще и популяризацию российских товаров на зарубежных рынках, считает Лелюк: «Потребители на импортных рынках просто не знают, что у нас есть, например, виноделие. И сейчас мы несем такую просветительскую функцию». Премия «Экспортер года» – тоже полезный сигнал, говорит он: это и информационный повод, и дополнительный показатель для партнеров, что они работают с лидером отрасли.



Абинский металлургический завод

ПОБЕДИТЕЛЬ В ЮФО В НОМИНАЦИИ «ЭКСПОРТЕР ГОДА В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ. КРУПНЫЙ БИЗНЕС»

В 2018 г. Абинский электрометаллургический завод (АЭМЗ) отправил на экспорт продукции почти на 20 млрд руб., компании удалось значительно увеличить и диверсифицировать клиентскую базу, рассказывает заместитель генерального директора по экспорту Сергей Кузнецов. Но производственные мощности позволяют продавать гораздо больше. При консервативном прогнозе предприятие ожидает роста экспорта на 20% в 2019 г. А если рыночная конъюнктура позволит реализовать запланированную инвестиционную программу и задействовать все запланированные механизмы поддержки, в том числе предоставляемые РЭЦ, есть шанс увидеть и 50%-ный рост, говорит он.

Например, из продуктов РЭЦ компании интересны программы льготного кредитования: РЭЦ предоставляет кредиты через Росэксимбанк (финансирование на развитие экспортного производства по ставке 5%). Также предприятие подало заявку на Корпоративную программу повышения конкурентоспособности – она предполагает субсидирование процентной ставки для экспортеров – до 4,5 п. п. кредитной ставки.

АЭМЗ пользуется продуктами страхования дебиторской задолженности покупателей. На западных рынках есть альтернативные европейские страховщики: они лучше знают местных контрагентов, поэтому стоимость риска оказывается, как правило, ниже, а оперативность принятия решения – выше, объясняет Кузнецов, но есть определенные регионы, где европейские компании не работают. С такими страновыми рисками мог бы работать РЭЦ, это интересно предприятию.



«ПАНХ»

ПОБЕДИТЕЛЬ В ЮФО В НОМИНАЦИИ «ЭКСПОРТЕР ГОДА В СФЕРЕ УСЛУГ»

Компании «ПАНХ» больше 50 лет: она была создана в 1964 г. и занимается авиационными услугами – от доставки грузов до тушения пожаров, мониторинга трубопроводов и медицинской эвакуации. В парке «ПАНХ» средние и тяжелые вертолеты.

С РЭЦ «ПАНХ» начала работать осенью 2018 г. «Сотрудничество помогает нам получать много новой и полезной информации в сфере экспорта. Очень интересным направлением их деятельности является Школа РЭЦ, в ближайшее время планируем направить туда наших сотрудников на одну из программ обучения», – говорит Ирина Есауленко, заместитель генерального директора «ПАНХ» по внешнеэкономической деятельности.

На зарубежные рынки «ПАНХ» вышла еще в 1990-е, и сейчас она оказывает услуги в Афганистане, на Кипре, в Греции, Судане, Испании. «Премия «Экспортер года» стала для нас возможностью заявить о себе на новых рынках», – говорит Есауленко. Сфере услуг при экспорте уделено меньше внимания, чем готовой продукции, объясняет она. И это не только российская, а глобальная проблема: из-за того что услуги не описаны и не унифицированы, зачастую для услуг нет сертификации и лицензирования, анализировать новые рынки сложно. Поэтому среди мер поддержки именно экспорт услуг хочется видеть больше описаний процедур при экспорте услуг, отмечает Есауленко.

Когда в России тесно: 7 шагов к экспорту

Инструкция для тех, кто хочет продавать за рубеж, но не знает, с чего начать

Наталья Смирнова

В прошлом году российские производители продали за рубеж несырьевых не-энергетических товаров на \$151 млрд – почти на 12% больше по сравнению с 2017 г., свидетельствуют данные Российского экспортного центра (РЭЦ). Но 99% российских компаний экспортом не занимаются: таможенное оформление, логистика, валютное законодательство – это то, что поначалу серьезно отпугивает.

«Помимо прочего это серьезная конкурентная среда, компаниям на новых зарубежных рынках зачастую с нуля нужно доказывать свою «проприетарность». Редко удается просто прийти в страну и занять пустующую нишу», – комментирует Алексей Кожевников, старший вице-президент РЭЦ.

Один из ключевых факторов успеха за рубежом – тщательная оценка рынка, конкурентов и потенциальных партнеров на начальном этапе. На организацию экспортных поставок может потребоваться от нескольких месяцев до нескольких лет. Но, например, в рамках программы РЭЦа и Минэкономразвития «Акселератор экспортного роста» был установлен KPI – 25% участников должны заключить экспортные контракты в течение полугода с момента окончания последнего образовательного модуля (всего их три).

«Ведомости&» и Школа экспорта РЭЦ создали краткую пошаговую инструкцию для компании, желающей стать экспортером.

1. Изучить тенденции

Потенциальному экспортеру стоит собрать как можно больше информации о том, в каких странах может быть востребована его продукция и какие компании уже присутствуют на рынке. К примеру, представитель небольшой фирмы по производству шоколадных конфет узнает, что за рубежом есть спрос на сладости из России. Каким должен быть алгоритм действий? Бизнесмен может зайти на сайт РЭЦ в раздел «Поиск рынков сбыта» и узнать, в какие страны уже экспортируется этот товар (лидеры в случае с шоколадом – Казахстан, Белоруссия и Китай).

2. Обойти конкурентов

Что за товар и по какой цене экспортируют конкуренты, чем ваши шоколадные конфеты могут быть лучше? Конечно, проще выводить продукт на зарубежный рынок, если у него есть уникальные свойства: это может быть вкус, дизайн, сервис и т. д. Но при желании эту уникальность можно создать – доработать продукт, например улучшив его вкусовые свойства или изменив дизайн упаковки.

В центрах поддержки экспорта, работающих в полусотне российских регионов, есть специалисты, которые могут собрать всю

Как молодой компании найти международный тендер

Еще один путь на международный рынок – участие в тендерах зарубежных компаний и организаций. Найти информацию о таких закупках можно, например, на сайте РЭЦ www.exportcenter.ru. Он агрегирует данные о тендерах, которые проводят ООН, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций. Информацию о тендерах можно найти и на международных сайтах, например www.globaltenders.com или www.tendersinfo.com.

информацию и составить подробный отчет о целевых рынках, потенциальных покупателях и таможенной политике. Центры поддержки экспорта (ЦПЭ) в регионах проводят маркетинговые исследования для бизнеса на условиях софинансирования (80% оплачивает ЦПЭ).

Помощь могут оказать и торговые представительства России за рубежом – они есть в 54 странах, а также представительства РЭЦ (9 стран). Они могут помочь с оценкой спроса и поиском партнеров в конкретной стране.

3. Найти клиентов и партнеров

Искать клиентов можно самостоятельно – общение с потенциальными покупателями помогает лучше понять особенности региона и усовершенствовать продукт под потребности локального рынка. Другой путь для начинающего экспортера – найти партнера в стране сбыта. Это может быть дилер, дистрибутор, местный производитель или торговый агент – т. е. специалисты, которые лучше знают особенности рынка. Вопрос – где их искать? Один из вариантов – участие в международных выставках и деловых миссиях. Такие тоже организует РЭЦ, информацию о них можно найти на сайте центра и портале внешнеэкономической информации.

4. Запастись терпением для переговоров

Следующий этап – переговорный процесс с покупателем и заключение международного контракта. Стороны определяют, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения, и нередко прибегают к международным правилам «Инкотермс» (International commercial terms). Они помогают однозначно определить, как между продавцом и покупателем распределяются транспортные расходы и кто в какой момент несет ответственность за сохранность груза. Важно согласовать вопрос о качественных характеристиках, так как в России и за рубежом требования к одним и тем же товарам могут отличаться. В контракте нужно определить валюту цены и валюту платежа (они могут не совпадать), курс конвертации, а также валютные оговорки.

Длительность переговоров и характер согласований зависят от типа продукции и рынков, которые компания выбирает для экспорта. «Если вы планируете поставки мясной продукции в Китай, переговоры могут занять год и даже больше, – отмечает Алисия Никитина, генеральный директор Школы экспорта РЭЦ. – В то же время у нас были кейсы, когда на подготовительную фазу перед подписанием контракта компаниям требовалось пару месяцев».

5. Собрать команду и оценить свои силы

Для запуска экспорта важно, чтобы в команде были люди, разбирающиеся в специфике международного маркетинга, товарооборота, таможенных процедур, логистики, – это профильные финансисты, бухгалтеры, специалисты по продажам, юристы-международники (их можно нанять на аутсорсе). Также важно оценить возможность производства. К примеру, компания заключила контракт на международной выставке с покупателями из Китая. Покупатели требуют повысить качество продукции и ждут определенных объемов товара. Российской компании, которая до этого работала на внутреннем рынке, может быть непросто выполнить эту задачу – могут потребоваться замена оборудования или покупка нового и, возможно, заемные средства для поддержки экспортной деятельности. «Оптимальная схема работы для любого покупателя – это отсрочка платежа, а для продавца – аванс. Не всегда удается этот баланс соблюсти, и для этого есть кредиты, страховые и гарантийные инструменты – они позволяют снизить издержки и предоставить покупателю выгодные условия», – говорит Никитина.

6. Получить разрешения и зарегистрировать товарный знак

Перед началом поставок товара за рубеж необходимо получить разрешительную документацию – причем как для вывоза из России, так и для ввоза в иностранное государство. Во-первых, это сертификат происхождения товара – его получают в территориальном органе Торгово-промышленной палаты и затем предъявляют на таможне для расчета ставки пошлины. В зависимости от вида продукции может понадобиться экологический, ветеринарный или фитосанитарный сертификат (получают в Россельхоз- и Роспотребнадзоре).

Существует также сертификат качества, соответствующий стандартам ISO (Международной организации по стандартизации), – он действует в течение трех лет. «Это своего рода марка качества, которая подтверждает, что процессы на том или ином производстве выстроены надлежащим образом. Такой сертификат не обязателен, но, если он есть, это улучшает репутационную картину в глазах потенциального покупателя», – отмечает Никитина. На территории Евразийского экономического союза действуют упрощенные правила – компании получают сертификат единого образца и дополнительно в стране экспорта ничего оформлять не должны.

Кроме того, следует зарегистрировать свой товарный знак на территории иностранного государства.

7. Запустить продажи

Этот этап включает прохождение таможни, логистику, доставку товара и получение платежа от покупателя. Таможенные декларации можно подать в электронном виде, причем в любой таможенный орган России вне зависимости от местонахождения товаров. Начинающим экспортерам лучше обращаться к услугам таможенных представителей, чтобы правильно собрать и заполнить все документы.

При доставке товаров важно максимально четко определить оптимальный маршрут и вид транспорта, а также правильно оформить пакет документов и застраховать груз. &

Простой шаг за рубеж

Как устроены программы экспортной акселерации

Мария Ермакова
Ирина Здорова

В 2018 г. услугами Российского экспортного центра (РЭЦ) воспользовалось более 14 000 экспортеров. Из них 72% – это представители малого и среднего предпринимательства. Им в первую очередь интересны нефинансовые меры поддержки – изучение рынка, обучение сотрудников и помощь экспортеров. Крупные компании, как правило, могут позволить себе заказать качественную аналитику по выбранной стране и отрасли, а у малого бизнеса такой возможности нет, объясняет старший вице-президент РЭЦ Алексей Кожевников.

В мировой практике акселерация – один из важнейших инструментов поддержки компаний в вопросах выхода на внешние рынки. Именно поэтому РЭЦ уделяет таким программам большое внимание.

У РЭЦ есть три основных вида акселерационных программ.

1. Партнерские программы РЭЦ с другими организациями

Первая их них – совместный экспортный акселератор РЭЦ и Сбербанк «Экспортируем успех», запуск которого состоялся 30 января 2019 г.

Программа включает в себя образовательный модуль, консалтинговую поддержку, помощь в поиске зарубежных партнеров, логистическую поддержку и другие популярные у экспортеров сервисы. Цель этой программы – формирование комплексных компетенций в области внешнеэкономической деятельности у представителей бизнеса, а также создание условий «бесшовного» выхода на внешние рынки для потенциальных экспортеров либо для компаний, желающих расширить географию и ассортимент поставок.

Акселератор работает на площадке bankofpartners.com. По оценкам заместителя председателя правления Сбербанка Анатолия Попова, которые он приводил на церемонии открытия акселератора, примерно 50 000 компаний, пользующихся сервисами и услугами Сбербанка, имеют мощный, но нереализованный экспортный потенциал.

Новосибирская компания «Теоброма», производитель элитного шоколада под маркой «Ново-Николаевский шоколадный дом Бриля», об акселерационной программе узнала от менеджера Сбербанка (компания – его клиент), рассказывает Ангелина Масляницина, руководитель отдела внешнеэкономической деятельности компании. Акселератор помог «Шоколадному дому Бриля» проанализировать экспорт шоколада из России, составить собственную экспортную программу, а также принять участие в международных выставках, говорит Масляницина.

Оренбургского производителя металлических сеток для фильтрации и молниезащиты – ООО «МиСТ» – к участию в акселерационной программе в марте 2019 г. рекомендовал Сбербанк, сообщил гендиректор и совладелец компании Александр Юдичев. Сейчас идет первый этап программы, который включает консультации со стороны РЭЦ и предоставление аналитики. «Если в штате компании этим занимался один человек, то у РЭЦ – 50 сотрудников, имеющих доступ к платным базам данным и знающих особенности зарубежных рынков», – объясняет Юдичев. У МиСТ, по его словам, уже есть несколько проектов с иностранными компаниями, к концу 2019 г. благодаря сотрудничеству с РЭЦ экспорт должен вырасти до 50% в обороте.

Сейчас РЭЦ готовится запустить совместные программы с другими российскими банками (ВТБ, Россельхозбанк). Кроме того, РЭЦ совместно с компанией PwC адаптирует успешные европейские практики экспортной акселерации в России и запустит их в пилотных регионах. Это позволит организовать полноценный вывод на целевой рынок не точечных компаний, а отраслевых кластеров или целых отраслей.

2. Образовательное направление

Его реализацией занимается Школа экспорта РЭЦ в рамках нацпроекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Это направление рассчитано на участников

Что такое акселерация

Программа экспортной акселерации – это система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, которые направлены на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе тех, которые раньше не поставляли свои продукты за рубеж. В ходе акселерационных программ участники могут адаптироваться ко всем сложным процессам международной торговли, найти партнеров по бизнесу, заключить экспортные контракты. Таким образом, РЭЦ помогает бизнесу делать простым и доступным то, что в экспортной деятельности кажется сложным. По данным РЭЦ, из 6,2 млн зарегистрированных в России субъектов малого и среднего предпринимательства только около 42 000, или 0,6% от общего числа, поставляют продукцию за рубеж. В западных странах этот показатель достигает 5–7%.

программы Минэкономразвития по повышению производительности труда, обладающих экспортным потенциалом.

В пилотном проекте приняло участие 42 представителя из 13 компаний, две компании уже заключили экспортные контракты. В 2019 г. планируется участие в работе этого направления около 100 компаний. Кроме того, РЭЦ совместно с бизнес-школой «Сколково» разработали и готовят к запуску кобрендинговую образовательную программу «Экспортеры 2.0», направленную на формирование международной бизнес-модели российских компаний.

Также РЭЦ совместно с Московской школой управления «Сколково» запускает кобрендинговую программу экспортной акселерации. В этой программе – «Экспортеры 2.0» – участвуют топ-руководители малого и среднего несырьевого бизнеса, которые нацелены на расширение экспортной составляющей компании, рассказывает директор программ государственного управления МШУ «Сколково» Ирина Миронова. Для участия в программе школа подбирает компании с выручкой не меньше 100 млн руб. в год (средний показатель за последние три года) и долей международных продаж как минимум в 0,1% от выручки. Компании не должны быть торговыми или сырьевыми. А собственник или управляющий должны быть готовы пройти обучение лично. «Нам очень важны личная мотивация и готовность собственника к работе», – говорит Миронова.

В качестве цели прохождения курса школа ставит для компаний запуск международных продаж или увеличение доли экспорта, расширение географии присутствия, вывод нового продукта на зарубежные рынки, увеличение экспертизы в международных продажах и развитие управленческих навыков. Участники программы разрабатывают международную экспортную стратегию компании с детальной дорожной картой и реализуют разработанные инициативы при поддержке «Сколково», продолжает Миронова.

3. Программы акселерации, использующие собственную инфраструктуру РЭЦ

Эта методология уже пилотируется в Нижегородской и Орловской областях, а после создания единой системы продвижения будет доступна во всех регионах России.

РЭЦ применяет международные тренды, адаптируя модели развития компаний под реальные условия российской экономики. Дальнейшая акселерация компаний, ориентированных на экспорт, с использованием методологии РЭЦ позволит этим организациям выходить на внешний рынок с полными знаниями его конъюнктуры и особенностей и готовностью к полноценному участию в международных торговых отношениях. &



Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости»

16+

Фото на обложке: Петр Ковалев / ТАСС

Главный редактор Анфиса Сергеевна Воронина
Генеральный директор Глеб Прозоров
Верстка Анна Ратафьева
Фоторедактор Наташа Шарапова
Корректурщица Светлана Борщевская
Менеджер по печати Татьяна Бурнашова
Шрифты: «Пермиан», Илья Рудерман, «Студия Артемия Лебедева»; Orbi, ParaType

Учредитель и издатель АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Адрес учредителя, издателя и редакции: 127018 Москва, ул. Полковая, 3, стр. 1. пом. 1, этаж 2, ком. 21. Тел. 8 (495) 956-34-58
Телефон коммерческих служб 8 (495) 232-92-89

Рекламное СМИ

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС77-66973 от 15 сентября 2016 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Все права защищены ©2019, АО «Бизнес Ньюс Медиа»
Любое использование материалов издания, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя

Отпечатано в типографии ООО «МДМ-Печать»

Адрес: 188640 Ленинградская обл., Всеволожский р-н, г. Всеволожск, Всеволожский пр-т, 114. Тел. +7 (812) 459-95-60

Тираж 68 545
Цена свободная

Всероссийская премия в области
международной кооперации и экспорта
«Экспортер года»

**ВЫ УСПЕШНЫЙ
ЭКСПОРТЕР?**

РАССКАЖИТЕ ОБ ЭТОМ!
ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ
ДЛЯ УЧАСТИЯ В ПРЕМИИ



Подайте заявку на участие в конкурсе на сайте:
exportcenter.ru/awards/