

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 12 сентября 2018 | № 155 (2879)

РЕШЕНИЕ: КАКАЯ ПОДДЕРЖКА СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА СТАНЕТ ДОСТУПНА ЭКСПОРТЕРАМ |
ЭКСПЕРТИЗА: КАК ПРОДАВАТЬ ЗА ГРАНИЦУ НЕ СЫРЬЕ, А ПРОДУКТ ПЕРЕРАБОТКИ



ФОТО: АЛЕКСАНДР РЮМИН/ТАСС

ЭКОНОМИКА В ПОИСКАХ НЕСЫРЬЕВОГО ПУТИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШАЕТ РАБОТУ НАД ПАСПОРТОМ ЭКСПОРТНОГО НАЦПРОЕКТА, ПРИЗВАННОГО НАРАСТИТЬ ОБЪЕМ РОССИЙСКИХ НЕСЫРЬЕВЫХ ПОСТАВОК ДО \$250 МЛРД К 2024 ГОДУ. **СОФЬЯ ВОЛОДИНА**

Майский указ Владимира Путина, обозначивший траекторию развития страны на ближайшие шесть лет, задал и новые ориентиры в области развития экспорта. Помимо задачи наращивания несырьевого не-

энергетического экспорта с нынешних \$140 млрд до \$250 млрд к 2024 году, о которой глава государства говорил еще в Послании Федеральному собранию, Российский экспортный центр (РЭЦ) поставил перед собой достаточно амбициозную цель: формирование в обрабатывающей промышленности,

сельском хозяйстве, сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов, общая доля экспорта которых составит не менее 20% ВВП страны. Кроме того, речь идет об увеличении доли экспортеров — субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме несырье-

вого экспорта до 10% и наращивание объема торговли между государствами — членами ЕАЭС в полтора раза. В указе обозначены и целевые показатели по конкретным отраслям: так, объем экспорта услуг должен выра-

Окончание на с. 2 →

← Начало на с. 1

сти до \$100 млрд в год (в том числе медицинских — до \$1 млрд, в четыре раза больше, чем в 2017 году), экспорт продукции машиностроения — до \$50 млрд, агропромышленного комплекса — до \$45 млрд.

Перед правительством были поставлены задачи достичь международной конкурентоспособности российских товаров и услуг, сократить административные барьеры (включая взаимодействие с участниками ВЭД по принципу «одного окна» начиная с 2021 года), создать к тому же сроку гибкую линейку финансовых инструментов поддержки экспорта, устранить логистические ограничения, включая строительство новых пунктов пропуска на границе, а также создать единую систему продвижения российских товаров за рубежом за счет модернизации торпедств и продвижения национального странового бренда Made in Russia.

НАЦПРОЕКТ С КОЛЛЕКТИВНЫМ УЧАСТИЕМ

Конкретные пути реализации президентских целей должны быть определены в нацпроекте «Международная кооперация и экспорт». Его подготовка была поручена Минпромторгу и Российскому экспортному центру. На базе последнего по инициативе его нового главы Андрея Слепнева, прежде возглавлявшего «проектный офис» Белого дома, была создана «проектная мастерская», куда вошли представители профильных министерств, регионов и предпринимательского сообщества, а также широкий перечень экспертов. Подобный формат проектного управления на уровне нацпрограммы применяется в России впервые. В результате работы структуры в паспорт нового нацпроекта, представленного Минпромторгом правительству, были включены федеральные проекты «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг», «Системные меры содействия международной кооперации и экспорту».

Предполагается, что масштабирование поддержки, как финансовой, так и нефинансовой, будет происходить пропорционально объему роста ННЭ.

НАДЕЖНОСТЬ ПОДДЕРЖКИ

В числе основных мер системной поддержки проект предполагает ускоренную либерализацию валютного контроля, сокращение срока возмещения НДС и отмену избыточных требований при экспортном лицензировании. Планируется создание цифровой платформы содействия внешней торговле, включающей единый реестр экспортеров и систему «одного окна» на базе РЭЦ, куда участники ВЭД смогут предоставлять все необходимые документы в электронной форме, а надзорные органы — получать их с помощью системы межведомственного взаимодействия. Для поддержки экспортеров — субъектов МСП уже создан специальный акселератор, призванный дать будущим экспортерам необходимые компетенции и предоставить им сопровождение при осуществлении первых зарубежных поставок. Планируется, что к 2024 году число экспортеров, которые прошли через акселератор, должно достигнуть 9,5 тыс. Кроме того, пред-

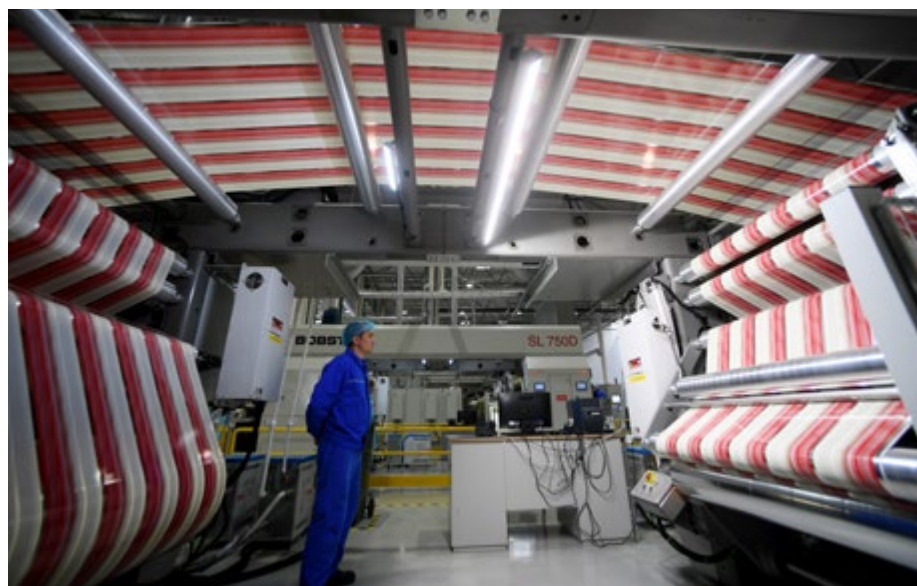
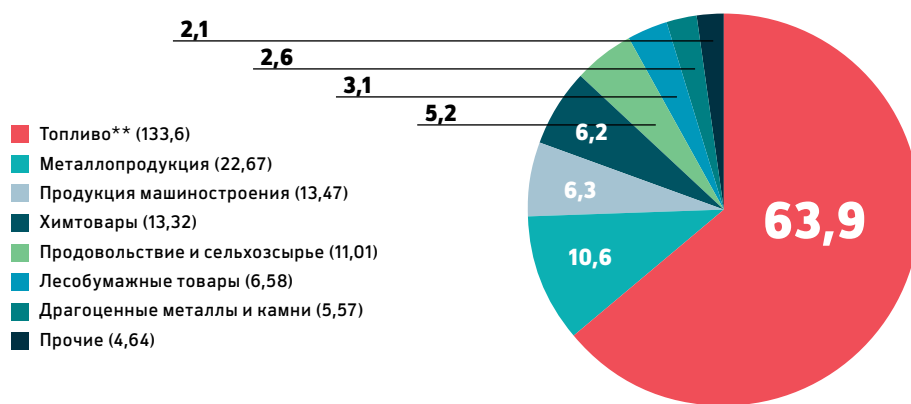


ФОТО: МАКСИМ БОГОВИД/РИА НОВОСТИ

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕГО И НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 Г.*

% / \$ МЛРД



*В скобках указан объем экспорта в \$ млрд. Суммарный объем за указанный период — \$213,3 млрд.
** В том числе переработанное (19,5%, \$41,5 млрд).

Источник: Российский экспортный центр

полагается расширение механизма специальных инвестиционных контрактов (прежде ориентированных преимущественно на иностранных инвесторов) и возможность применения соответствующих льгот для компаний, обязующихся экспортировать часть производимой продукции.

«И на развитых, и на развивающихся рынках происходит глобализация малого и среднего бизнеса, увеличение числа международных операций небольших компаний. Так что речь не идет о постановке какой-то особой задачи перед российскими компаниями — мы в мировом тренде, — говорит Елена Бондаренко, директор предпринимательских программ бизнес-школы «Сколково». — Но предприниматели всегда смотрят, какие рынки доступны их пониманию, и система поддержки экспортеров должна предоставлять им соответствующую экспертизу. Важна и помощь с ресурсами, поскольку любое международное сотрудничество затратно: это поездки на выставки, поиск партнеров на местах».

По словам замглавы Минсельхоза Джембулата Хатуова, чтобы нарастить экспортный потенциал АПК с нынешних \$20 млрд до \$45 млрд, необходимо повысить долю продукции с добавленной стоимостью — вдобавок к зерну Россия должна начать более активно экспортировать продукты его переработки, сахар, напитки, растительные масла, молочную продукцию,

колбасные и кондитерские изделия. По оценке замглавы Минпромторга Василия Осьмакова, многие секторы промышленности имеют нереализованный экспортный потенциал. Например, автопром способен ежегодно расти на 12% и к 2024 году достигнуть объема \$7,5 млрд, фармацевтика — на 14%, до \$4 млрд, химическая промышленность — на 9% в год, до \$37 млрд, тяжелое машиностроение — на 7%. Уже в 2018 году, по оценке ведомства, объем экспорта по четырем ключевым направлениям (производство автомобилей, авиационной, железнодорожной и сельскохозяйственной техники) может достигнуть \$4,3 млрд.

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ

Особая роль в нацпроекте отведена группе ВЭБ (в структуру которой входит сам РЭЦ). Предполагается, что банк в качестве института развития будет поддерживать модернизацию экономики, в первую очередь экспортно ориентированных высокотехнологичных производств. «В майском указе сформулирована цель — выйти на уровень несырьевого экспорта в \$250 млрд в год. Цель сложная, но достижимая. Нам нужно инвестировать в промышленные проекты, которые обладают экспортным потенциалом. Расширение экспортных возможностей — это прежде всего стимул для повышения конкурентоспособности нашей промышленности. Это создание новых рабочих мест и повышение

качества жизни людей», — прокомментировал РБК+ председатель ВЭБа Игорь Шувалов.

Традиционно в фокусе внимания ВЭБа находится наукоемкий и высокотехнологичный экспорт, в первую очередь продукции, входящей в соответствующий перечень Минпромторга. Сейчас банк развивает проекты в области ядерной медицины, фармацевтики, космических технологий, авиастроения, уточняют в пресс-службе группы. В нынешнем году объем гарантийной поддержки экспорта составит более 100 млрд руб., ВЭБ также обеспечивает активную информационную поддержку российских промышленников, в том числе в регионах. «У нас сформирована команда из 103 региональных менеджеров из 60 субъектов Федерации, которые занимаются привлечением проектов для ВЭБа. В частности, наши региональные менеджеры займутся проактивным поиском проектов в регионах с экспортным потенциалом и совместно с РЭЦ будут их «упаковывать» для дальнейшей реализации», — заявляют в банке.

Хотя ВЭБ исторически концентрируется на масштабных экспортных сделках, он оказывает влияние и на развитие малого бизнеса и его экспортного потенциала через Корпорацию МСП, где банку принадлежит почти треть акций.

Утвержденная на днях новая стратегия РЭЦ предполагает выстраивание единой системы продвижения экспорта и развития региональной и международной сети, модернизации продуктовой линейки, цифровой трансформации и новой модели развития Росэксимбанка. При этом для достижения целевых показателей по промышленному и сельскохозяйственному экспорту объем внутренних инвестиций за шесть лет должен составить порядка \$100 млрд. Среди предлагаемых мер — докапитализация или софинансирование, снижение ставок или освобождение от уплаты процентов в период запуска производства.

По словам старшего научного сотрудника лаборатории макроэкономических исследований Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Андрея Точина, эффективность мер поддержки можно оценивать по тому, сохранится ли после их сворачивания достигнутый уровень выхода на внешние рынки. «Если для сохранения результата нужны постоянные вливания — это неправильный инструмент», — подчеркивает он. Необходимо учитывать, что российский рынок достаточно высокомаржинальный и далеко не все отечественные производители готовы выходить вовне, пока сохраняется хотя бы минимальная операционная рентабельность внутри страны, отмечает Андрей Точин. «Главное, чтобы все не свелось к отбору немногочисленных показательных проектов и оказанию им адресной административной и финансовой поддержки», — заключает эксперт.

«КРП поддержки выражается в сокращении для предпринимателей времени проведения международных операций. И если та система, которую создает РЭЦ, будет облегчать выход на рынок и способствовать строительству устойчивых бизнес-моделей, это ускорит процесс встраивания российских компании в глобальную экономику», — говорит Елена Бондаренко.

«РОССИЙСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И КИТАЙСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПОЗВОЛЯЮТ РЕЗКО ПОВЫСИТЬ ЭКСПОРТ ЗЕРНА»

ОБ «ОДНОМ ОКНЕ» ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, РАСТУЩИХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВКАХ И НАПРАВЛЕНИЯХ ЭКСПОРТА, ПОТЕНЦИАЛ КОТОРЫХ ПОКА НЕ РЕАЛИЗОВАН, РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА (РЭЦ) **АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ**

— **Наращивание несырьевого неэнергетического экспорта — один из приоритетов экономической политики. Какую роль здесь играет площадка Восточного экономического форума?**

— За годы проведения форум зарекомендовал себя одной из ведущих международных площадок для обсуждения стратегии развития связей России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Российский экспортный центр является партнером ВЭФ с 2016 года, а в этом году мы выступаем в статусе генерального партнера.

Мы активно работаем над продвижением российских товаров на азиатские рынки. Например, одно из ключевых направлений экспорта — продукция АПК. Среди участников форума — представители ведущих отечественных производителей пищевой продукции, ожидаются представительные делегации из Китая, Южной Кореи, Японии. В нашей повестке — ряд встреч для проработки делового партнерства. Кроме того, в рамках ВЭФ мы проводим мероприятия, раскрывающие потенциал малых и средних предприятий (МСП) — их продукция традиционно представлена на нашем стенде. В нашей официальной деловой программе примут участие свыше двадцати экспортеров. Более половины производителей представляют Дальневосточный регион — трое из Сибирского края, несколько компаний — из ЦФО.

— **Каковы приоритетные сферы российского экспорта в Китай? И каких результатов удалось добиться на азиатском направлении?**

— В 2015–2018 годах доля Азии как в общих поставках, так и в несырьевом неэнергетическом экспорте России непрерывно увеличивалась. За первое полугодие 2018-го она достигла 23% в общем экспорте и 21,2% в несырьевом неэнергетическом экспорте. Что касается китайского направления, то лидерами роста становится российская продукция с высоким переделом. Мы поставляем компоненты для автомобилей и теле- и радиоаппаратуры, лекарства, косметику, успешно экспортируется анимационное кино. Из всего российского экспорта в КНР — его объем за первое полугодие составил \$5,8 млрд, на 19% превысив показатель предыдущего года, — только половина приходится на экспорт нижних переделов.

Для увеличения объемов экспорта продукции АПК успешно проводится укрепление ветеринарной службы России, что позволит нам повысить стандарты качества. Одновременно с китайской стороной ведутся конструктивные переговоры по снятию экспортных барьеров. В комплексе эти меры позволяют российскому мясу пти-



ФОТО: ЕКАТЕРИНА ШУЙКИНА / РИА НОВОСТИ

цы появиться на китайском рынке. Пользуясь любовью китайцев к отечественному мороженому, произведенному еще по советским стандартам, российский экспортеры существенно нарастили объемы продаж этого продукта. Интересен и опыт в области поставок на китайский рынок российской минеральной воды, пива и подсолнечного масла. Эти продукты пользуются в Китае стабильным спросом: например, экспорт растительных масел и масличных культур за 2015–2017 годы вырос почти в десять раз, достигнув внушительной суммы \$440 млн. А за первое полугодие поставки этой продукции выросли еще вдвое. Наблюдается существенный экспорт кондитерских изделий, муки и напитков.

В 2017 году РЭЦ начал кампанию по поддержке и продвижению производства аудиовизуального контента, включая анимационные, телевизионные и киностудии. Наша анимация уже успешно показала себя, достигнув отличных показателей и в эфире телеканалов CCTV, Kaku, Toomax, Aniworld, и в онлайн-кинотеатрах, и с началом запуска лицензионной программы в 2016 году. Сегодня китайская аудитория мультсериала «Смешарики» даже превышает российскую. Огромный успех имеет мультсериал «Маша и Медведь».

Однако следует особое внимание обратить на направления, где показатели могли бы быть впечатляющими, но пока они довольно скромные. Наши возможности и китайские потребности позволяют резко повысить экспорт зерна. Сейчас действует разрешение на его отгрузку лишь из

некоторых регионов России, однако нынешняя международная конъюнктура способствует росту интереса Китая к российскому зерну. Для масштабного выхода на китайский рынок нам следует развивать инфраструктуру, в частности строить глубоководные терминалы на Черном море и Дальнем Востоке. Это важно и для наращивания экспорта других несырьевых неэнергетических товаров в Китай и на другие дальние рынки. В прошлом году запущены экспортные железнодорожные маршруты из Ворсино в Ченду и Далянь, с новым маршрутом экспортеры получили возможность доставлять грузы быстрее и дешевле. В этом году еще одним регионом, откуда экспортные поезда будут отправляться в Ченду, стал Краснодарский край. Железнодорожные перевозки значительно сокращают время, а для сельскохозяйственных грузов и продовольствия сроки доставки особенно критичны.

— **Что предлагает на экспорт российский Дальний Восток?**

— Одним из лидеров экспортных товаров Дальнего Востока является мороженая рыба — за первое полугодие ее экспортировали на \$854 млн. Далее идут ракообразные, пиломатериалы, специализированные суда и шпон. Дальний Восток обладает огромным экспортным потенциалом, но сейчас среди округов он занимает только седьмое место.

Успешные компании из России способны улучшить восприятие иностранными покупателями российской продукции в целом. Если говорить о конкретных предприятиях Дальнего Востока, можно отметить

такие компании, как «Славда», специализирующаяся на производстве и продаже питьевой минеральной воды, «Лосторос», которая в течение шести лет занимается экспортом мороженого и меда собственного производства, «Мороз Ко» — производитель натуральных продуктов под торговой маркой «Настоящее Приморье». Еще одна компания, которую хочется упомянуть, — «Композитное кораблестроение», она строит маломерные суда из композитных материалов. Продукция компании уже пользуется спросом у иностранных покупателей, в том числе и на Дальнем Востоке. Но, конечно, ведущая роль в экономических отношениях стран остается за крупным бизнесом. Совместно с коллегами из ТПП мы проводим на ВЭФ дискуссию по перспективам локализации на Дальнем Востоке производств крупных российских предприятий и продвижения их продукции на рынки АТР.

— **Когда заработает «одно окно» для экспортера, какие услуги с помощью него можно будет получить?**

— В прошлом году РЭЦ показал отличные результаты по количеству поддержанных им компаний и объемам экспорта. Не последнюю роль в этом сыграли электронные сервисы. Дальнейшее развитие инфраструктуры и ИТ позволит организовать взаимодействие участников внешнеэкономической деятельности с органами государственной власти и иными организациями в электронной форме по принципу «одного окна» на базе цифровой платформы группы РЭЦ. В начале 2017 года мы запустили новый цифровой канал взаимодействия с клиентами — личный кабинет экспортера. С помощью личного кабинета удалось вывести в онлайн взаимодействие экспортера и РЭЦ по нефинансовым услугам, таким, например, как предоставление обучающих материалов и аналитики. Зарегистрированных пользователей уже более 5 тыс., в ближайшем будущем мы планируем предоставлять через онлайн-канал также и услуги по страхованию и кредитно-гарантийной поддержке.

В рамках развития проекта «одно окно» экспортер будет получать комплексную поддержку на протяжении всего экспортного цикла. В первую очередь это касается получения госуслуг, связанных с экспортной деятельностью.

Также мы работаем над проектом платформы b2b-marketplace для агрегации ведущих сервисных компаний, которые смогут оказать экспортерам профессиональные услуги в области продвижения товаров и услуг, поиска партнеров, логистике. Полномасштабное взаимодействие по принципу «одного окна» планируется наладить к 2021 году.

ПОРТРЕТЫ ЭКСПОРТЕРОВ

БОЛЕЕ 20 КОМПАНИЙ ПРИЕХАЛИ НА ВЭФ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА (РЭЦ). ОНИ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ БЕСПЛАТНО ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ НА СТЕНДАХ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ. РБК+ ВЫЯСНИЛ, ТРУДНО ЛИ ПРОДАВАТЬ ЗА ГРАНИЦУ НЕ СЫРЬЕ, А ПРОДУКТ ПЕРЕРАБОТКИ. **КАРИНА РАХМАНОВА**



ФОТО: ДОНАТ СОРОКИН/ТАСС

ФАНТАСТИЧЕСКИЕ ПРОГРАММИСТЫ

Компания Artwell — системный интегратор, крупнейший в России разработчик сайтов и порталов для госсектора. Среди заказчиков — Минздрав России, Росреестр, множество региональных властных структур и ведомств.

До 2014 года компания мало интересовалась зарубежными рынками. Все изменилось после девальвации рубля. Сейчас экспортные договоры достигают 20% от общего числа. Только за прошедшие месяцы 2018 года Artwell заработала на них \$2 млн. Основные покупатели услуг — Южная Корея, Вьетнам и Индия. «В Индии мы выиграли тендер на автоматизацию систем для крупной фармкомпании, обойдя местных, то есть индийских, программистов», — рассказывает гендиректор Artwell Николай Апурин. Российские программисты в пересчете на доллары фантастически дешево стоят, объясняет он, средняя зарплата — \$3–3,5 тыс. в месяц. В Индии она примерно на 15% больше, в Эквадоре достигает \$5 тыс, а в Польше — уже свыше \$10 тыс.

Artwell активно участвует в зарубежных тендерах, хотя затраты на подготовку документации обходятся примерно в 100 тыс. руб., а одержать победу удается не чаще чем в одном из пятидесяти тендеров.

«РЭЦ уже оказывает существенную поддержку, — продолжает Николай Апурин. — Было бы хорошо, если бы еще помогали российским компаниям при участии в зарубежных тендерах. Это удешевило бы процедуру, сделав зарубежные тендеры доступными и для игроков средней руки».

МАСЛО, МЕД И КВАС

Заводы группы «Содружество» сосредоточены в Калининградской области. Компания занимается переработкой соевых бобов и рапса. За финансовый год, закончившийся 30 июня 2018-го, общий оборот составил \$2,6 млрд, из них \$1 млрд пришелся на выручку от экспорта, приводит данные гендиректор УК «Содружество» Александр Шендерюк-Жидков. На заводе работают свыше 2 тыс. человек. Помимо ЕС продукция направляется в Норвегию, страны Северной Африки и Латинской Америки. «Содружество» не получает явной выгоды от скачка курса: до 85% себестоимости их продукции приходится на сырье. Сырье компания закупает как в России, так и за рубежом, но за рубежом чуть больше. «Но даже если покупать у российских фермеров, то они тоже следят за биржевыми ценами и не станут продавать ниже рынка», — говорит Александр Шендерюк-Жидков. Что же привело компанию «с самого Запада» на ВЭФ? «Содружество» уже владеет агрологистическим комплексом в Амурской области, ключевом производителе соевых бобов, и намерена развивать бизнес в других дальневосточных регионах. В 2015 году ЭКСАР (входит в РЭЦ) провел крупнейшую сделку в аграрном секторе: застраховал кредит Газпромбанка на \$150 млн, выданный покупателям российской сельхозпродукции в Европе. Речь шла как раз о поставках группы «Содружество». «Сейчас мы пользуемся и другими инструментами поддержки, например субсидированными кредитами, — продолжает Шендерюк-Жидков. — На мой взгляд, именно развитие экспорта позволяет компании стать лидером в своей отрасли».

«Одна из наших главных задач — показать региональным предприятиям, что экспорт — это реальность, — говорит глава РЭЦ Андрей Слепнев. — Мы в РЭЦ помогаем компаниям грамотно составлять стратегию выхода за границу и обеспечиваем поддержку на любом из этапов экспортного цикла — от знакомства с контрагентами за рубежом до предоставления конкретных финансовых инструментов».

У компании «Бротех» из Новосибирска — восемь работников, включая совладельцев, а оборот — 11 млн руб. Но у них свой повод для гордости: на их оборудовании впервые в Тихоокеанском регионе сварили настоящий квас. Компания делает аппараты, способные за сутки производить от 300 л до 1 тыс. л напитка. В 2016 году китайский предприниматель, владелец туристического объекта, усадьбы под Харбином, сам нашел новосибирскую компанию и заказал квасоварню. Потом два русскоязычных бизнесмена из Австралии приобрели аппарат, чтобы торговать квасом в розницу. «Там жара, пляжи, наш напиток прекрасно вписался», — говорит совладелец «Бротеха» Денис Соболев. Сейчас компания продала на экспорт пять квасоварен. Стоимость аппарата начинается от 300 тыс. руб. В прошлом году зарубежные поставки принесли примерно 10% выручки, в текущем цифра будет больше, прогнозирует Соболев. Другой товар «Бротеха» — вакуумные сушилки для фруктов, овощей, мяса и рыбы. «В азиатских странах небольшие хозяйства не успевают вывезти на продажу или переработать клубнику, вишню, персики и другой «скоропорт», из-за этого пропадает до 40% урожая», — объясняет Денис Соболев. Сушилки за 12 часов превращают тонну сырья в 80–100 кг сухого продукта. Стоимость аппарата — от \$660 тыс. С помощью РЭЦ компания «Бротех» до ВЭФ уже побывала на Петербургском экономическом форуме и заинтересовала там потенциальных покупателей из Бахрейна.

Мороженое с расположенной в пригороде Владивостока фабрики компании «Лосторос» (холдинг «Владайс») развозится по всем крупным городам Китая. Заместитель директора Владимир Митрофанов уверен в преимуществе российского мороженого над местным. Другая продукция компании, мед, может состязаться только с новозеландским, добавляет менеджер. Однако же доля экспорта в обороте компании «Лосторос» не превышает 5%. «Почему? Чтобы ответить на этот вопрос, вам нужно побывать на наших погранпереходах, посмотреть,

сколько может там простоять машина с тем же мороженым», — говорит Митрофанов. Несмотря на эти трудности, в «Лосторосе» считают экспорт перспективным направлением. На ВЭФ представители компании надеются найти новых партнеров, особый интерес, по словам Владимира Митрофанова, помимо Китая представляют Сингапур, Лаос и Вьетнам.

ВЭФ КАК ПЕРВЫЙ ШАГ

Некоторые компании, еще никогда не работавшие на экспорт, начинают с обращения в РЭЦ.

Например, так поступила хабаровская компания «Завод комплексных металлических решений». На ВЭФ она представит образцы своей продукции — металлические заборы. «После удешевления рубля наши заборы стоят столько же, сколько китайские аналоги, хотя по качеству они, безусловно, лучше. Будем искать покупателей, прежде всего в Южной Корее. Сейчас они импортируют только китайские заборы», — рассказывает руководитель направления «развитие экспорта» Алексей Бояркин.

ООО «Тимлюйский завод» находится в Бурятии, недалеко от озера Байкал, и является крупнейшим в Сибири производителем шифера с годовым оборотом около 300 млн руб. Шифер — бюджетный и надежный кровельный материал. Однако за последние 15 лет спрос на него в России сократился в шесть раз, говорит гендиректор завода Игорь Крендяев. «Шифер в основном серого цвета, и это нравится не всем», — объясняет Крендяев. На Тимлюйском заводе решили делать шифер разных цветов и даже с рисунком. Теперь, когда завод уже отгружает первые партии «нескучного шифера» по России, компания думает о поставках в Монголию. Когда Игорь Крендяев обратился в РЭЦ, ему предложили поучаствовать в ВЭФ. И это не единственная мера поддержки. Согласно ОКВЭД шифер относится к категории «высокотехнологичная продукция». А это значит, что если завод сумеет наладить поставки в Монголию, то получит возмещение затрат на транспортировку.

Впервые приехало на ВЭФ и НПО «Сибирский арсенал». Новосибирская компания разрабатывает системы имущественной и пожарной безопасности. Основной рынок — внутренний, а около 10% выручки приходится на поставки в страны Таможенного союза, ближнего и дальнего зарубежья. «Азиатский рынок для нас, возможно, является перспективным», — говорит директор по маркетингу Игорь Крутянский.

«ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью

«Ежедневной деловой газеты РБК» № 155 (2879) от 12 сентября 2018 г.
Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнер: АО «Российский экспортный центр». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова

Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Выпускающий редактор:
Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1