

Экспортный потенциал

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Реклама

АО «Российский экспортный центр»
АО «Росэксимбанк»
АО «ЭКСАР»

18+

СТРАТЕГИЯ | Как убедить за границу покупать российское

Обозначенная в утвержденном в 2018 году **НАЦПРОЕКТЕ «Международная кооперация и экспорт» ЦЕЛЬ** — увеличить объем несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году до \$250 млрд — потребует координации усилий всех институтов развития.



Фото: Getty Images Russia

Нацпроект с валютной выручкой

НИНА БЛЕЙМАН

Задача нарастить несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) до \$250 млрд к 2024 году была сформулирована в майском указе президента, и в выработке направленного на ее решение нацпроекта участвовали Российский экспортный центр (РЭЦ), Минпромторг, Минэкономразвития, Минсельхоз, Минтранс, эксперты и представители бизнеса.

Как рассказали в РЭЦ, по итогам 2018 года объем ННЭ (по методике нацпроекта) составил \$150,6 млрд (+11,5%)

и установил тем самым исторический рекорд (в 2012 году было \$144 млрд). Дальнейший прирост, по оценкам экспертов РЭЦ, будет обеспечить труднее, нежели двухлетний рост, который наблюдался на фоне компенсации после кризиса. В центре рассчитывают, что положительная динамика будет продолжена при условии эффективной реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Экспортные поставки выросли по большинству видов

продукции: уже в 2017 году продовольствие и продукция лесопромышленного комплекса обновили максимумы 2014 года, а машиностроительная отрасль приблизилась к историческому максимуму 2013 года, отмечает директор Центра исследований проблем реальной экономики Андрей Быстров.

«Выполнение майских указов по достижению объемов экспорта сельхозпродукции в \$45 млрд не вызывает бес-

Стратегия

1 —>

покойства, — уверен заведующий кафедрой предпринимательства и логистики РЭУ им. Г.В. Плеханова Дмитрий Завьялов. — Для достижения заданного показателя необходим ежегодный прирост порядка 10%, что вполне достижимо, с учетом того что на госпрограмму по развитию АПК будет ежегодно тратиться от 240 млрд до 415 млрд руб. вплоть до 2025 года».

А вот темпы развития машиностроения вызывают сомнения в выполнимости задач майского указа, говорит Андрей Быстров. К 2024 году экспорт машин и оборудования должен составить \$60 млрд в год, однако в 2018-м этот показатель составил \$33,4 млрд, по данным РЭЦ. «Можно ли ожидать существенного роста при таком положении дел, вопрос достаточно сложный, а ведь для выполнения майского указа в 2019–2023 годах ежегодный темп роста должен составлять не менее 13% годовых», — отмечает эксперт.

«Специалисты уже давно говорят, что основой ННЭ должна быть продукция глубокой переработки, что требует отдельного комплекса мер. Необходимы стимулирование повышения передела, агрессивная политика по созданию/продвижению российских брендов, обеспечение доступа на закрытые экспортные рынки — в страны, которые крайне неохотно пускают чужую продукцию на свои полки, как, например, Китай или Турция. А это требует совместных усилий и Минэкономразвития, и МИДа, и правительства», — подчеркивает Дмитрий Завьялов.

ТОВАР БЕЗ ГРАНИЦ

«Перечень финансовых и нефинансовых мер поддержки бизнеса, которые оказывает РЭЦ, достаточно широк. Это и поиск партнеров за рубежом, организация b2b-встреч, семинаров, бизнес-миссий, продвижение товара на зарубежный рынок, аналитика и исследования для экспортеров, помощь в сертификации, патентовании, лицензировании, консультирование по таможенному администрированию, участию в международных проектах и тендерах, а также кредитование и страхование экспортных поставок», — отмечает генеральный директор РЭЦ Андрей Слепнев.

Майский указ предполагает, что к 2024 году доля субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в несырьевом экспорте должна составить не менее 10%. При этом объемы несырьевого экспорта МСП (в абсолютном выражении) должны вырасти более чем в два раза. С учетом усредненных параметров таких экспортных контрактов достижение показателей может быть осуществлено только за счет резкого увеличения количества экспортеров. При этом на сегодняшний день лишь около 0,7% из 6 млн зарегистрированных малых и средних компаний поставляют свою продукцию за рубеж.

Число экспортеров из числа МСП растет прежде всего за счет мер поддержки, которые реализуются государством, говорит Андрей Быстров. Большинство компаний-экспортеров МСП находятся в регионах, и РЭЦ оказывает им поддержку через свою сеть региональных

Основные направления несырьевого неэнергетического экспорта в 2018 году, %



ИСТОЧНИК: Российский экспортный центр

подразделений. Задача же увеличения их доли в структуре ННЭ до 10% — достаточно сложная, подчеркивает Дмитрий Завьялов. «Речь идет либо о привлечении к экспортной деятельности десятков тысяч новых участников из числа МСП, либо о значительном увеличении оборота уже вовлеченных компаний. Но малый и средний бизнес в «неторговой» сфере развивается слишком медленно, а существующие стереотипы о сложностях внешнеторговой деятельности слишком сильны», — полагает он.

СИНХРОННОЕ РАЗВИТИЕ

«Позитивная динамика развития экспорта показывает, что институты, участвующие в развитии экспорта ННЭ, добились определенных успехов», — говорит Андрей Быстров. Синхронизации усилий

в области приоритетных направлений развития экономики РФ должно способствовать и появление единой координирующей структуры. В ноябре прошлого года Внешэкономбанк указом президента был преобразован в Государственную корпорацию развития «ВЭБ.РФ» и получил статус координатора действий российских институтов развития в вопросах социально-экономического развития и реализации нацпроектов, включая экспортный. Ожидается, что совместная работа позволит обеспечить синергетический эффект, повысит качество и оперативность принимаемых решений и эффективность использования ресурсов. Ресурсы РЭЦ могут быть направлены на помощь проектам, получившим инвестиции «ВЭБ.РФ», при выходе на международный рынок.

ПРЕМИЯ НАЙДЕТ ЭКСПОРТЕРА

Дополнительным механизмом стимулирования экспортной деятельности должно стать учреждение Всероссийской премии правительства РФ «Экспортер года» для поощрения наиболее успешных компаний, работающих в сфере несырьевого экспорта. Премия пройдет в два этапа. Первый — в каждом из федеральных округов, второй — на уровне всей Федерации. Церемонии награждения планируются провести в конце 2019 года в рамках форума «Сделано в России».

По оценкам РЭЦ, в конкурсе смогут принять участие более тысячи компаний, среди которых будут представители как крупного бизнеса, так и субъектов малого и среднего предпринимательства. Премии будут вручаться в номинациях «Новая география», «Прорыв года», «Высокие технологии», «Услуги», «Промышленность» и «АПК». Субъекты Российской Федерации могут претендовать на получение памятного знака

«За лучшую региональную систему поддержки экспорта», международные и иностранные организации — «За особый вклад в развитие международной кооперации». Памятными знаками «За особый вклад в развитие экспорта» могут быть награждены должностные лица органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также российские организации и индивидуальные предприниматели.

На сайте РЭЦ экспортеры смогут заполнить анкету, таким образом подав заявку на участие. На начальном этапе у экспортеров будет запрашиваться минимальный пакет документов. Для определения победителей будут оцениваться объем экспорта продукции, доля экспорта в общей выручке компании. Дополнительные баллы экспортеры получают, если подтвердят наличие зарубежных товарных знаков, наличие сервисов поддержки продукции за рубежом.

Динамика стандартного несырьевого неэнергетического экспорта по товарным группам, \$млн

| ТОВАРНАЯ ГРУППА | 2017 Г. | 2018 Г. | ПРИРОСТ | ТЕМП, % |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------------|-------------|
| МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ | 35 800 | 42 301 | 6501 | 18,2 |
| ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И КАМНИ | 6760 | 5618 | -1142 | -16,9 |
| СТЕКЛО, КЕРАМИКА, ИЗДЕЛИЯ ИЗ КАМНЯ | 1481 | 1670 | 189 | 12,7 |
| ЛЕСОБУМАЖНЫЕ ТОВАРЫ | 9519 | 11 559 | 2041 | 21,4 |
| НЕПИЩЕВАЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ | 665 | 832 | 167 | 25,2 |
| ПРОДОВОЛЬСТВИЕ | 19 009 | 23 037 | 4028 | 21,2 |
| ХИМИЧЕСКИЕ ТОВАРЫ | 23 974 | 27 386 | 3412 | 14,2 |
| ТЕКСТИЛЬ, ОДЕЖДА, ОБУВЬ | 1173 | 1252 | 79 | 6,7 |
| ПРОДУКЦИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ | 33 042 | 33 376 | 334 | 1,0 |
| РАЗНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ | 2392 | 2344 | -48 | -2,0 |
| ВСЕГО | 133 814 | 149 374 | 15 560 | 11,6 |

ИСТОЧНИК: Российский экспортный центр

От первого лица

«Никаких границ для российских товаров не существует»

О перспективах отечественных производителей на зарубежных рынках РБК+ рассказал генеральный директор РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА (РЭЦ) **АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ**

● Объем российского несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) в 2018 году по сравнению с 2017-м увеличился, но динамика роста замедляется. Почему это происходит?

● По итогам 2018 года объем ННЭ составил \$149,4 млрд (+11,6%) и установил тем самым исторический рекорд (в 2012-м было \$143,5 млрд). Темпы роста несколько ниже, чем годом ранее: в 2017 году была компенсационная динамика после серьезного падения, работал эффект низкой базы. Сейчас ценовые факторы уже не оказывают большого влияния на динамику ННЭ. Но мы видим увеличение физических объемов продаж, которые являются определяющими: в 2017-м — 11%, а в 2018 году — 6%.

В рамках же реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» цифра объема ННЭ в 2018 году даже чуть больше — \$150,6 млрд. Главное отличие: при подсчете добавляются рыба и морепродукты, отгружаемые вне зон таможенного контроля, их учитывает не ФТС в своей статистике, а Росстат.

● Как думаете, удастся сохранить высокие темпы роста?

● Удерживать их будет очень сложно. В последние годы ННЭ благоприятствовала макроэкономическая ситуация — курсы валют, восстановление международных рынков. Движение на основе этих факторов не может быть бесконечным. Теперь нужно, чтобы заработали полноценные меры поддержки в рамках отраслевой политики, велась региональная работа в целях улучшения делового климата и логистики, — это даст следующий толчок для развития.

● Как российские производители воспользовались позитивными макроэкономическими факторами?

● Наши драйверы известны: металлургия, химия, агропромышленный комплекс, лесопромышленный комплекс и машиностроение. Безусловно, все мы воодушевлены успехами, которые демонстрирует АПК. Возвращаются все инвестиции, в том числе государственные, которые были сделаны за последние десятилетия. Помните, у нас всегда говорили, что сельское хозяйство — это черная дыра?



Фото: Юрий Чичков для РБК

✦ «Наши драйверы известны: металлургия, химия, агропромышленный комплекс, лесопромышленный комплекс и машиностроение»

А сейчас оказалось, что не черная дыра, а золотой прииск. АПК дает нам зарабатывать больше, чем продажа вооружений, по итогам 2018 года экспорт составил \$25,7 млрд. В свою очередь, лесопромышленный комплекс достиг рекордных показателей 2014 года и уже превзошел их. При этом сейчас действуют законодательные ограничения вывоза кругляка, меняется структура экспорта, поставляется уже переработанная продукция.

У нас много точек роста, появление которых не просто было предвидеть. Например, расширяется присутствие российских производителей на мировом рынке анимации. Российский экспортный центр кредитует и страхует часть этих сделок. Недавно, например, европейские политики высказывали озабоченность, нет ли пропаганды, от которой надо защищаться европейцам, в мультсериале «Маша и медведь», — это говорит о его популярности. «Смешарики» уже давно и хорошо идут и в Америке, и в Китае.

Другая сфера, об успехе которой еще несколько лет назад не думали, — фешен. Одежду и обувь из России заинтересованы покупать прежде все-

го наши китайские партнеры. Имена российских дизайнеров активно продвигаются и на европейском направлении.

В США хорошо продаются товары из России для спорта и фитнеса. А фирма из Удмуртии является мировым лидером по пошиву спортивных костюмов для художественной гимнастики — поставляет их в сотню стран. Таких примеров много, они дают основания верить в то, что никаких границ для российских товаров не существует.

● Какие отрасли еще недостаточно реализовали свои возможности на зарубежных рынках?

● Если сравнить объем зарубежных поставок в разных странах на душу населения, то Россия находится где-то в районе 70-х позиций, далеко отставая от Белоруссии и еще дальше — от США. Это дает основания предполагать, что рост может быть быстрым — при правильной политике. Где возможно серьезное продвижение? Сейчас обсуждается химия полимеров. России с ее сырьевой базой под силу повторить успех ряда стран, которые реализовали стратегии по развитию этого бизне-

са, потенциально многомиллиардного. В аграрной сфере мы можем продавать не только пшеницу и другие зерновые, но и сою, которая крайне востребована в Азиатском регионе.

Серьезный интерес зарубежные покупатели проявляют к автокомпонентам, произведенным на территории РФ.

● С учетом геополитических раскладов какие новые для себя рынки могут открыть российские производители?

● Карта торговых связей сейчас активно меняется. Многие страны настроены на то, чтобы диверсифицировать свои коммерческие контакты. Мы видим подобный подход со стороны Китайской Народной Республики, которая заинтересована в российских поставках по целому ряду позиций. Большой интерес проявляют страны Персидского залива, Африки, Азиатского региона.

● Какие меры поддержки экспорта оказались эффективными, а каких в стране не хватает?

● Очень эффективны и востребованы прежде всего меры финансовой поддержки, которые осуществляет РЭЦ, — это страхование экспортных поставок, льготные кредиты, гарантирование. Я бы даже сказал, что без подобного рода инструментов зачастую и невозможно выйти на сделку. В прошлом году наше участие сыграло определяющую роль в поставках ННЭ на \$18 млрд.

Безусловно, важно наращивать просто число экспортеров — менее 1% компаний занимаются экспортом. Нужны акселерация компаний, обучение, помощь в составлении экспортных программ и прохождении различных формальностей. Все этапы деятельности экспортера открыты соответствующей линейкой продуктов, мы ее расширяем, совершенствуем, вовлекаем в эту работу региональные центры поддержки экспорта. Мы подписали соглашение о взаимодействии с Минпромторгом и сейчас все это объединяем в единую сеть на базе цифровой платформы.

● Традиционно считалось, что экспортная деятельность — удел корпораций. Сейчас об этом задумываются средние

и малые предприятия. Как такой компании получить господдержку?

● Инфраструктура для этого уже развернута. Прежде всего надо понять экспортный потенциал продукта. Недавно мы запустили экспортный акселератор совместно со Сбербанком. Акселерационные программы позволяют подготовить участников ко всем сложным процессам международной торговли.

Экспортная акселерация станет доступна для зарегистрированных пользователей онлайн-платформы «Банк бизнес-партнеров» — Bankofpartners.com. Программа включает в себя образовательный модуль, консалтинговую поддержку, помощь в поиске зарубежных партнеров, логистическую поддержку и другие популярные у экспортеров сервисы. Мы помогаем производителю сориентироваться, на какие рынки ему имеет смысл выходить. Если компания заинтересована, торгпредства на местах могут помочь организовать прямые коммуникации.

● А как получить льготный кредит?

● Льготный кредит РЭЦ предоставляет российским компаниям на единых условиях, которые установлены постановлением правительства. Для этого компании нужно соответствовать установленным требованиям. Здесь мы тоже оказываем необходимую поддержку.

● Какова схема сотрудничества Российского экспортного центра и Внешэкономбанка?

● Одно дело — помочь экспортировать товар, который предприятие уже производит. Другое дело — помочь продукцию доработать, чтобы она имела хорошую перспективу. И уже третья история — когда речь идет о создании нового экспортного производства. Чтобы поднять большое производство, нужны ресурсы крупнейшего института развития, такого как ВЭБ. Наше сотрудничество является очень естественным. РЭЦ помогает структурировать и конфигурировать продукт как экспортный, оценить его перспективы, понимая, что мы со своими мерами поддержки вступим в работу позже, когда перед предприятием уже встанут практические вопросы о торговле.

Бизнес-кейс

Игроки нового экспорта

На фоне роста поставок за рубеж **НЕСЫРЬЕВЫХ** неэнергетических товаров и услуг меняется и профиль участника внешнеэкономической деятельности. Теперь это не только крупные компании, но и представители малого и среднего бизнеса.

НИНА БЛЕЙМАН

Кейс 1

ПРИШЛИ С ВИНОМ

Компания «Кубань-Вино» начала поэтапный выход за пределы России в 2015 году. «За эти три неполных года мы реализовали на экспорт более 1 млн бутылок, но эти несколько лет ценны не столько объемами поставок, сколько изучением самого предмета экспорта, так как по-настоящему успешных кейсов в нашей отрасли не существовало», — рассказывает глава экспортного департамента компании Эдуард Долгин. Сейчас российские вина поставляются в Японию, Китай, Гонконг, Казахстан, Бразилию, Испанию. В 2019 году «Кубань-Вино» рассчитывает выйти на рынки стран Европы, бывшего СССР, Азии и Ближнего Востока. Главная трудность — поиск партнеров, признают в компании, но этой проблеме предшествует множество других. «Это и отсутствие известности российской продукции за рубежом, и слабое развитие логистической инфраструктуры для экспортеров, и несовершенное валютное законодательство и другие», — добавляет Эдуард Долгин. «Кубань-Вино» сотрудничает с Российским экспортным центром с 2017 года, за это время компания приняла участие в ряде субсидированных выставок, получала информацию об интересующих рынках и прошла сертификацию по программе Made in Russia.

Кейс 2

ВЫСОКОТЕХ ИЗ СИБИРИ

Томская компания «Рубиус», занимающаяся разработкой инженерного программного обеспечения в области автоматизации проектирования и геоинформационных систем, начала экспортную деятельность в 2013 году, подписав первый крупный контракт с компанией из США, по которому продолжает работать до сих пор. Сейчас ее решениями пользуются в 180 странах

мира, а за 2018 год объем зарубежных поставок превысил \$1,5 млн. «Основные трудности связаны с коммуникацией и стереотипами о странах. В последние годы существенное влияние оказывают санкции, так как зачастую бизнес в США не готов вкладываться в построение долгосрочных отношений, когда в любой момент эти связи могут оборвать политики», — говорит специалист по маркетингу компании Анна Высоцкая. В то же время позитивный образ русской инженерной школы (и особенно программистов) продавать помогает. «Если ты русский, тебе не нужно доказывать, что ты умеешь писать высококлассный код. А еще тот факт, что мы из Сибири, вызывает у них настоящий восторг», — поясняет она. Участие «Рубиуса» в крупнейших российских выставках под эгидой РЭЦ уже принесло компании несколько крупных контрактов. В будущем там надеются получить поддержку, чтобы побывать на крупнейших зарубежных конференциях и выставках, а в планах на 2019 год — регистрация товарного знака в США, увеличение оборота компании на 50% и привлечение дополнительных проектов в области виртуальной/дополненной реальности, машинного обучения, компьютерного зрения, искусственного интеллекта и больших данных. Компания также рассчитывает удвоить продажи двух новых продуктов — системы календарного планирования и управления командами Planuway (130 тыс. пользователей по всему миру) и шумоизолированной кабины Qubius для опенспейс-офисов.

Кейс 3

РАСШИРЕНИЕ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Другой представитель российского высокотеха — НПО «Санкт-Петербургская электротехническая компания» (СПБЭК) — впервые вышел на зарубежный рынок еще в 2004 году: тогда это были небольшие проекты по оказа-

180

стран покупают сегодня ПО томской компании «Рубиус», начавшей экспортную деятельность шесть лет назад

нию услуг. Сейчас география проектов компании, предлагающей технические решения в сфере автоматизации и электроснабжения промышленности, охватывает более 20 стран мира в СНГ, Азии, Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Объем экспорта за последние три года составил более 400 млн руб., рассказывает генеральный директор компании Александр Народицкис. Основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться экспортеру, — высокий курс валют по отношению к рублю и высокие процентные ставки на кредиты для инвестиционных зарубежных проектов, а также геополитическая напряженность. «В ходе переговоров с зарубежными партнерами мы часто слышим о политических ограничениях. И все единогласно говорят об их негативном влиянии на развитие бизнеса. Компании хотят развивать сотрудничество, и те, кто не зависит от государства, ведут более смелую политику. Именно поэтому важно заручиться поддержкой РЭЦ, гарантирующей высокий уровень доверия к возможному совместному проекту», — говорит глава компании. Сотрудничество с Российским экспортным центром СПБЭК начала два года назад, после того как вошла в топ лучших высокотехнологичных компаний России, отобранных Минэкономразвития в рамках проекта «Национальные чемпионы». «Мы были приятно удивлены тем, насколько РЭЦ, как государственная структура, способен в живом диалоге оперативно откликаться на запросы реального бизнеса по экспортной интеграции», — отмечает Александр Народицкис. В прошлом году благодаря этой поддержке компания провела бизнес-миссию в Чехию, а в нынешнем список должны пополнить Турция, Азербайджан и Вьетнам. Компания планирует существенно расширить свое присутствие в странах Центральной и Восточной Азии, в частности в Монголии, Вьетнаме, Казахстане.

Кейс 4

БЕЗГРАНИЧНАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Компания «ВИСТ Групп», поставляющая информационные системы и оборудование для цифровизации горных предприятий, металлургии и других отраслей промышленности, работает на рынке уже более 30 лет и имеет давний опыт экспортной деятельности. Доля продаж компании за пределами России и СНГ достигает 20%, ее продукция представлена в Марокко, ЮАР, Индонезии, Монголии, Иране, Казахстане, на Украине, в Белоруссии и Вьетнаме, компания имеет сеть зарубежных представительств и филиалов, рассказывает генеральный директор «ВИСТ Групп» Дмитрий Владимиров. Для заключения международных договоров компании пришлось привлечь внешних юридических консультантов. Помехи для высокотехнологичного экспорта создают и внутренние административные барьеры: таможенные ограничения при временном вывозе пробных образцов техники и валютный контроль, говорит Дмитрий Владимиров. «Потребитель практически никогда не выполняет условия контрактов с точки зрения сроков оплаты, а валютное законодательство предполагает большие штрафы за невозврат экспортной выручки. Добросовестный экспортер становится заложником ситуации», — поясняет он. Как ветеран экспортной деятельности, компания одной из первых подписала с РЭЦ соглашение о сотрудничестве. Она активно использует нефинансовые механизмы поддержки для организации переговоров и встреч с потенциальными партнерами, участвует в бизнес-миссиях и заседаниях межправительственных комиссий, а в Белоруссии РЭЦ при участии российского торгпредства помог точно организовать встречу с министром промышленности.

«В ходе переговоров с зарубежными партнерами мы часто слышим о политических ограничениях. И все единогласно говорят об их негативном влиянии на развитие бизнеса. Компании хотят развивать сотрудничество, и те, кто не зависит от государства, ведут более смелую политику»



АЛЕКСАНДРС НАРОДИЦКИС генеральный директор НПО «Санкт-Петербургская электротехническая компания»

«ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК». Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №10 (2965) от 15 февраля 2019 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

Руководитель дизайн-департамента • Евгения Дацко

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