

Экспортная деятельность

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР
▼ РОСЭКСИМБАНК

АО «Российский экспортный центр»
АО РОСЭКСИМБАНК
АО «ЭКСАР»

Реклама

СТРАТЕГИЯ | Несырьевым компаниям помогут выйти на мировой рынок

Пандемия не оказала существенного влияния на **СОСТОЯНИЕ** российского несырьевого **НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО** экспорта. Поставки продукции за рубеж продолжают расти благодаря господдержке и цифровым **ТЕХНОЛОГИЯМ**.

Экспорту открыли окно

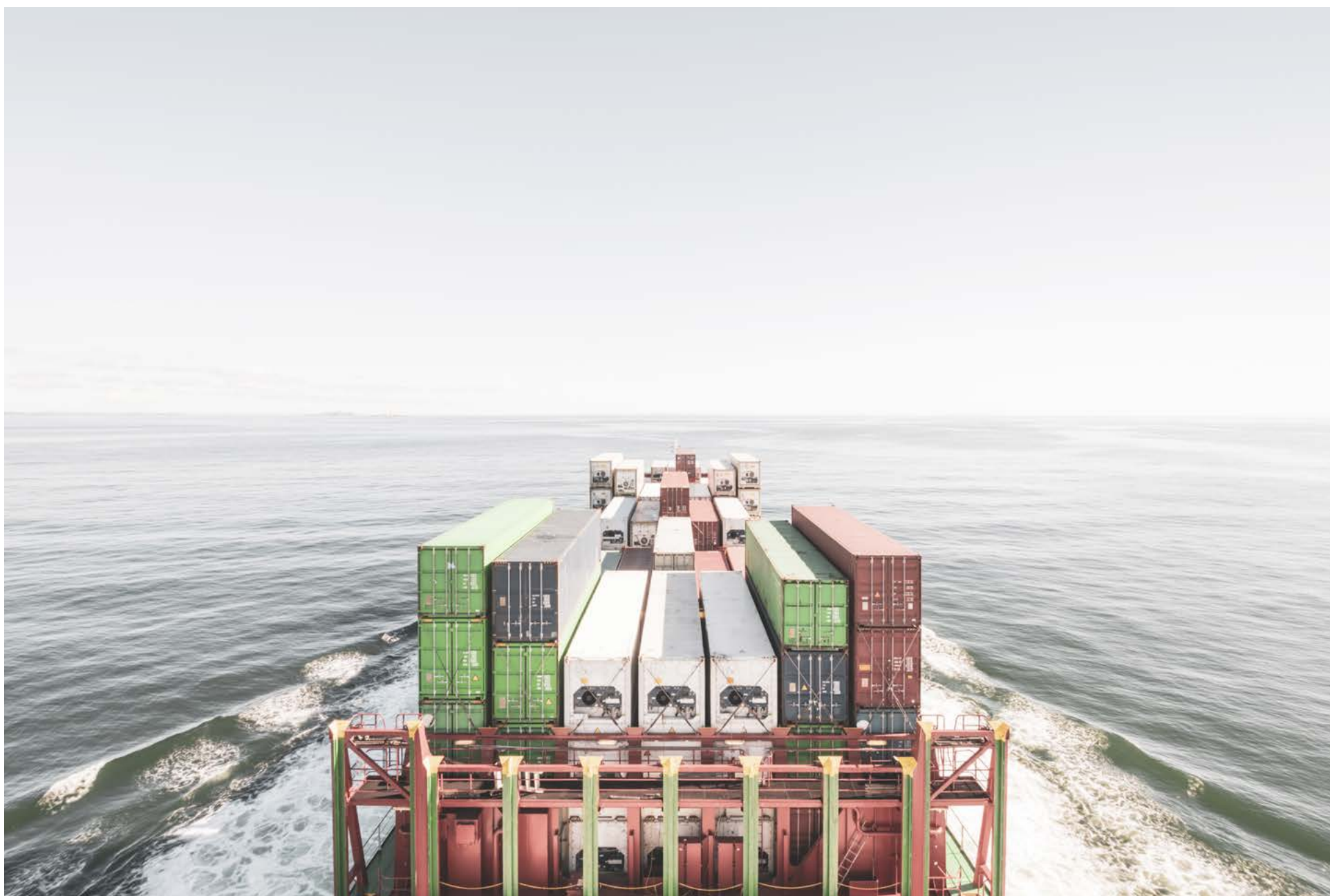


Фото: Getty Images Russia

ДАРЬЯ БАЛАБОШИНА

Несмотря на непростую экономическую ситуацию и ограничения из-за пандемии, объем несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) России, по данным Федераль-

ной таможенной службы (ФТС), в январе—сентябре 2020 года достиг \$110,9 млрд, что на 2,1% выше уровня аналогичного периода 2019 года. На первом месте в этой категории находится золото, поставки которого выросли более чем в шесть раз (до \$12,5 млрд). В пятерку крупнейших по объ-

ему экспорта неэнергетических товаров также вошли платина (\$5,5 млрд, прирост к аналогичному периоду 2019 года 45,1%), пшеница и меслин — смесь пшеницы и ржи (\$5,1 млрд, плюс 7,5%), а также полуфабрикаты из железа или нелегированной стали, лесоматериалы.

Больше всего неэнергетической несырьевой продукции за девять месяцев 2020 года Россия поставила в Великобританию (на \$13,4 млрд), Китай (\$11,1 млрд), Казахстан (\$8,9 млрд), Белоруссию (\$6,8 млрд) и Тур-

→ 2

Стратегия

← 1

цию (\$6 млрд), сообщает пресс-служба ФТС. За время пандемии также выросли объемы поставок на рынки Египта, Бангладеш, Азербайджана и Узбекистана, отмечает президент Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ Сергей Катырин.

По результатам первого полугодия 2020 года доля несырьевого экспорта достигла 43% в общем объеме экспортных поставок — это на 10 п.п. больше, чем за аналогичный период прошлого года, отмечает доцент кафедры экономики промышленности РЭУ имени Г.В. Плеханова Олег Каленов: «Диверсификация экономики путем развития несырьевых отраслей — одна из важнейших задач государства на данном этапе». Зависимость России от экспорта классических сырьевых товаров снижается, подтверждает исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Мурычев.

ГОСПОДДЕРЖКА И СУПЕРСЕРВИСЫ

Увеличение ННЭ — основная цель национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденного в декабре 2018 года. К концу 2024 года объем такого экспорта должен достичь \$180 млрд.

Росту этой категории экспорта способствуют меры поддержки бизнеса, реализованные правительством не только во время пандемии, но и до нее, считает Александр Мурычев. Среди таких мер — поддержка производства экспортной продукции машиностроительной, химической, лесной промышленности и фармацевтики, снижение страховых и налоговых ставок для ИТ-компаний, реструктуризация займов для МСП. В 2016 году создан государственный институт поддержки несырьевого экспорта — Российский экспортный центр (РЭЦ). В группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («Эксар»), Росэксимбанк и «Школа экспорта», что позволяет обеспечить наличие продуктового предложения, удовлетворяющего потребности экспортеров различного профиля, причем на различных этапах экспортного цикла — от идеи до получения оплаты за поставленные на экспорт товары и услуги.

Несырьевые экспортеры в целом представляют бо-

лее технологичные отрасли, на которых в большей степени отразилось развитие цифровых технологий, включая автоматизацию и искусственный интеллект, отмечает Александр Мурычев. Цифровизация и электронная коммерция — одни из основных драйверов развития несырьевого экспорта, подтверждает Сергей Катырин: «В течение пяти—десяти лет планомерной цифровизации экспорта в мире будет сформирована совершенно новая система торговли». По его словам, растет количество электронных платформ, ориентированных на бизнес-модель m2c (manufacturer to consumer). Например, создана российско-китайская электронная платформа совместного предприятия AliExpress — Russia. Предпринимателей интересуют вопросы создания собственных интернет-магазинов, построения их маркетинговых стратегий, организации работы служб доставки и взаимодействия с клиентами, отмечают в ТПП РФ.

ЭКСПОРТ НА ДИВАНЕ

Одним из ключевых компонентов в реализации неэнергетического экспортного потенциала является цифровая платформа «Мой экспорт» (информационная система «Одно окно»), которая была открыта для общего доступа 26 ноября. Сервис предлагает бизнесу единый вход для получения государственных и других услуг, сопровождающих экспортный цикл, — от поиска информации и контрагентов до оформления сделки.

В рамках платформы работали суперсервисы таможенного декларирования и подтверждения нулевой ставки НДС. Они предполагают автоматическую проверку сведений с помощью информационных систем соответствующих ведомств. Уже сейчас экспортеры могут создавать свои цифровые профили и загружать туда необходимые сведения в электронном виде.

В процессе оформления электронной таможенной декларации (ЭДТ) происходит автозаполнение полей сведениями из профиля экспортера, справочников, товаросопроводительных и иных документов, загружаемых пользователем. По мнению руководителя отдела экспортных продаж компании «Семушка» Сергея Димитрова, принимавшего участие в тестировании сервиса, предложенный функционал в несколько раз сократит

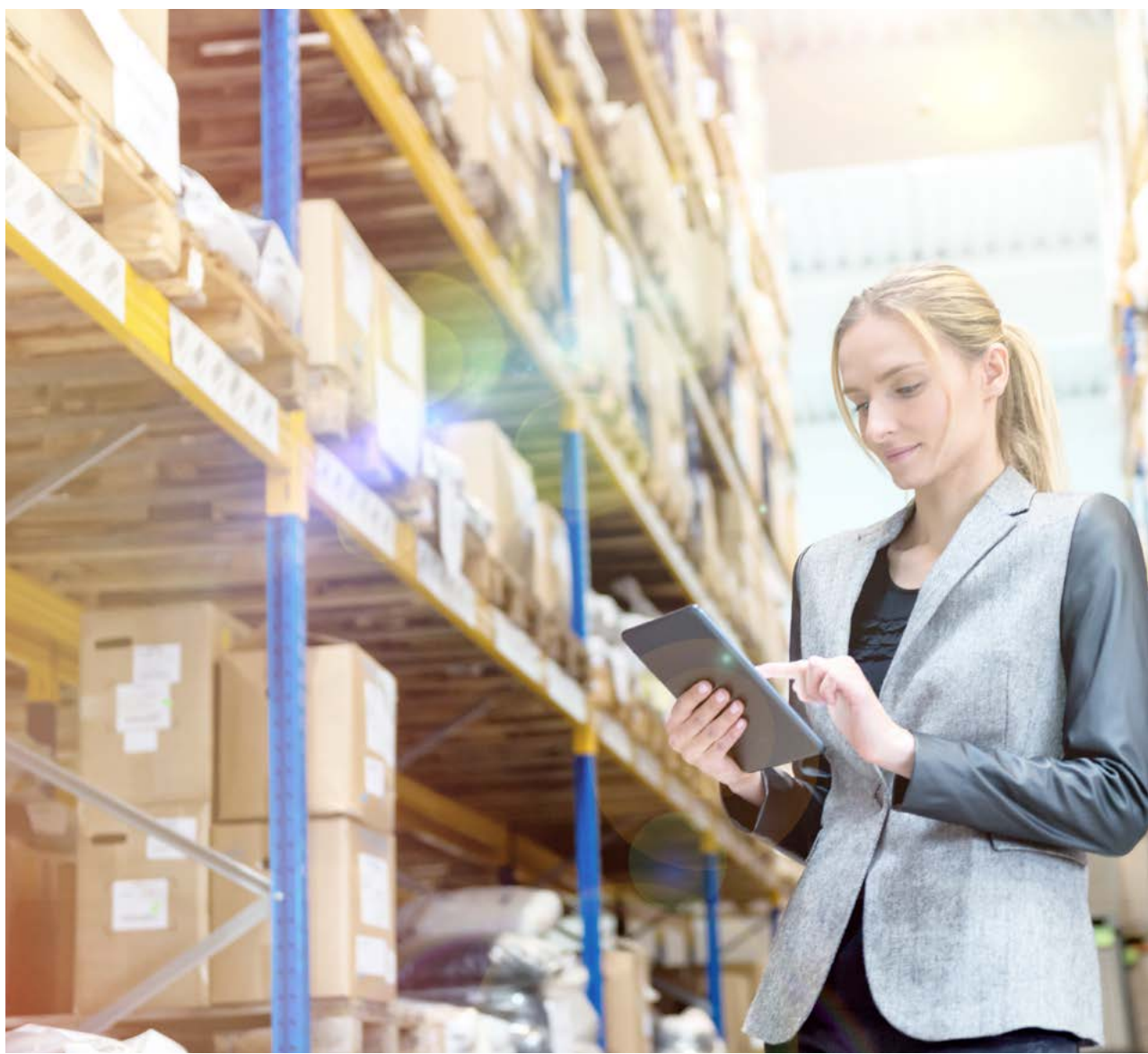


Фото: Getty Images Russia

объем бумажного документооборота и избавит экспортеров от заполнения однотипных анкет, которое отнимало массу времени.

Кроме того, платформа содержит опции навигатора для поиска потенциальных покупателей и поиска поставщиков (для зарубежных контрагентов), а также блок аналитических сервисов. По названию товара либо по коду ТН ВЭД можно получить информацию о потенциальных покупателях и странах, где те или иные товары наиболее востребованы. «Под капотом» системы — зарубежные базы данных и аналитика РЭЦ. «Экспортеру требуется очень много информации, особенно при выходе на новые рынки. Любые цифровые сервисы, которые облегчают ее поиск, помогают экономить время», — говорит Александр Новиков, супервайзер по маркетингу компании «Фригогласс Евразия», также участвовавшей в тестировании платформы «Одно окно».

Среди пользователей платформы в РЭЦ предполагают увидеть как действующих крупных экспортеров, так

и компании с нулевым или небольшим опытом поставок за рубеж.

Со следующего года начнется прием заявок через «Одно окно» на получение государственной поддержки по программам компенсации затрат на транспортировку и участия в выставочных мероприятиях. «Предпринятые усилия указывают на то, что РЭЦ ориентирован на результат в виде определенного количества экспортных контрактов», — комментирует Сергей Димитров. По его словам, государство должно потратить необходимое и достаточное количество ресурсов, чтобы завести «маленькие механизмы», которые помогут контрагентам найти друг друга.

По словам вице-президента РЭЦ Алексея Михайлика, разработчики системы стремились создать максимально удобный и простой для пользователей интерфейс. На главную страницу сайта выведены наиболее популярные услуги и часто используемые опции. Также здесь размещен раздел видеуроков, где экспортер может найти пошаговые

«ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 102 (3269) от 30 ноября 2020 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: АО «Российский экспортный центр». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Экспортная деятельность»: Владимир Миронов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (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

Стратегия



← Экспортеры могут создавать в «Одном окне» свои цифровые профили и загружать туда необходимые сведения в электронном виде

инструкции по прохождению всевозможных необходимых для экспортной деятельности процедур. Для каждого зарегистрированного пользователя формируется личный кабинет. Вход осуществляется напрямую по логину и паролю или через государственную Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА, «Госуслуги»), в которую интегрирована система «Одно окно» РЭЦ. В личном кабинете каждого пользователя формируется его цифровой профиль, накапливаются все официальные данные о нем от госструктур, бизнес-ассоциаций, в которых состоит компания, а также о производимой продукции, внешнеэкономических сделках и пр.

В системе есть чат-бот с трехуровневой системой поддержки. Первый уровень — это автоматизированные шаблонные ответы по наиболее распространенным темам. На втором уровне робот в зависимости от профиля вопроса связывает пользователя с нужным специалистом РЭЦ или техником для консультации. На третьем уровне может устанавливаться прямой контакт с уполномоченными сотрудниками министерств и ведомств — Минпромторга, Минсельхоза, ФТС и др.

В «Одно окно» также встроены рекомендательный сервис.

«В зависимости от профиля компании, уровня ее продвинутости в экспортной деятельности она чаще всего пользуется, система будет выдавать пользователю кастомизированные предложения по новым каналам сбыта, по актуальным мерам господдержки, по международным выставкам, в которых ему может быть полезно принять участие», — поясняет Алексей Михайлик.

В перспективе, по его словам, «Одно окно» РЭЦ должно стать полноценной экосистемой, в которой бизнес сможет найти не только основные услуги для осуществления экспортной деятельности, но и вспомогательные сервисы. Например, участие в экосистеме зарубежных выставочных операторов позволит российскому экспортеру заранее организовать свое пребывание на международных форумах: получить аккредитацию, устроить проживание, заказать такси, принимающая сторона поможет назначить переговоры с потенциальными покупателями.

О работе системы «Одно окно» представители РЭЦ планируют подробно рассказать на Международном экспортном форуме «Сделано в России», который пройдет 9 декабря в Москве и будет напрямую транс-

лироваться в режиме онлайн (forum.exportcenter.ru). В форуме примут участие руководители российских и зарубежных компаний, федеральные и региональные органы исполнительной власти, российские банки, региональные центры поддержки экспорта, профильные ассоциации и объединения и ведущие эксперты.

Запуск национальной цифровой системы «Одно окно» — это очень серьезный ход, который упростит выход несырьевых компаний на экспорт и будет способствовать росту поставок этой категории товаров за границу, считает Александр Мурычев. Помимо цифровизации сервисов для развития несырьевого неэнергетического экспорта предстоит принять еще ряд мер, считают эксперты. В частности, необходимо наращивать добавленную стоимость экспортной продукции за счет повышения ее технологичности и наукоемкости, качества и узнаваемости, отмечает Сергей Катерин. По оценкам экспертов, в среднесрочной перспективе следует ожидать кратного увеличения вклада в ННЭ со стороны агропромышленного комплекса, металлургии, транспортного машиностроения, фарминдустрии и ИТ. ■

Новый уровень

Представители профильных министерств и ведомств рассказали РБК+, что думают о старте системы «Одно окно» от Российского экспортного центра.

СЕРГЕЙ ЛЕВИН,
заместитель министра
сельского хозяйства РФ

«Благодаря запуску информационной системы «Одно окно» работа государственных органов с экспортерами выходит на качественно новый уровень. Комплексное сопровождение деятельности посредством внедрения цифровых инструментов значительно упростит выход предпринимателей на международный рынок. На платформе будет обеспечен доступ к услугам профильных ведомств. Так, уже в следую-

щем году прием документов на получение компенсации затрат на транспортировку продукции АПК будет осуществляться в электронной форме в информационной системе.

Российский экспорт продукции АПК в 2020 году показывает уверенный рост. Это говорит о том, что наши товары востребованы за рубежом и нам есть что предложить, поэтому задача государства — сделать все возможное, для того чтобы создать для экспортеров комфортную и доступную среду».

РУСЛАН ДАВЫДОВ,
первый заместитель руководителя
Федеральной таможенной службы
«Обмен информацией между информационной системой таможни и цифровой платформой «Одно окно» позволит оптимизировать работу с экспортерами, исключить необходимость дублирования сведений, которые предоставляются в таможенные органы и в РЭЦ. Таким образом, компании смогут оперативно получать государственную поддержку по выходу на внешние рынки и наращиванию объемов экспорта».

ВЛАДИМИР ИЛЬЧЕВ,
заместитель министра
экономического развития
«Министерство экономического развития совместно с нашим партнером — Российским экспортным центром и другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти участвовали в проектировании информационной системы для экспортеров «Одно окно», которая, мы уверены, придаст новый импульс развитию российского экспорта. Создание системы предусмотрено национальным проектом «Международная кооперация и экспорт», цель которого — увеличение объема несырьевого неэнергетического экспорта до 250 млрд долл. США к 2024 году. «Одно

окно» разрабатывается как отдельный многофункциональный центр для экспортеров, где в одной точке будет сосредоточен широкий спектр государственных услуг в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности, к которым будет обеспечен мгновенный доступ из любой точки. Платформа должна способствовать усилению экспортной активности отечественных компаний посредством оптимизации целого ряда бизнес-процессов на всех этапах внешнеэкономической деятельности».

ВАСИЛИЙ ОСЬМАКОВ,
заместитель министра торговли
и промышленности РФ
«Запуск системы «Одно окно» сконцентрирует в одной точке разнообразные сервисы по организации выхода отечественных компаний на внешние рынки. Это позволит устранить избыточные административные и бюрократические барьеры, ограничивающие конкурентоспособность экспортеров. В частности, в «Одном окне» будет доступен ряд сервисов, предоставляемых Минпромторгом, — от выдачи лицензий и других разрешительных документов на экспорт до компенсации затрат на патентование. Переход на цифровое взаимодействие освободит бизнес от необхо-

димости подавать документы в бумаге, минимизирует прямые контакты предпринимателей с контролирующими органами и ускорит получение необходимых услуг. Параллельно с этим совершенствуются и упрощаются сами процедуры получения мер поддержки, предусмотренных в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

АЛЕКСЕЙ ОВЕРЧУК,
заместитель председателя правительства РФ

«Предоставление государственных услуг населению и бизнесу на основе цифровых платформ, объединяющих электронные ресурсы и сервисы на базе наиболее передовых технологий, становится реальностью. И запуск информационной системы «Одно окно» тому подтверждение. Это целая цифровая экосистема, многофункциональный центр для экспортеров, создание которого предусмотрено национальным проектом «Международная кооперация и экспорт». Она объединит сервисы, предоставляемые многими федеральными органами исполнительной власти в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности, и в конечном итоге должна обеспечить бесшовную среду для оказания услуг экспортерам». ■

От первого лица

«Возврат документов и перерасчеты будут исключены»

О том, зачем экспортерам нужна новая система «Одно окно», РБК+ рассказал вице-президент **РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА** **АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛИК**.

С какими основными проблемами сталкивается сегодня российский бизнес при выходе на внешние рынки?

Мировые бенчмарки говорят о том, что 10–20% компаний в общей структуре международного бизнеса занимаются экспортной деятельностью. В России соответствующий показатель — менее 1%. Возможности для роста — огромные.

Но при этом нужно понимать, что экспортная деятельность намного сложнее, чем работа на местном рынке. У компаний-экспортеров возникает необходимость преодолевать тарифные, таможенные, регуляторные, языковые и другие барьеры.

Да, в теории выход на экспорт дает больший доход, позволяет дифференцировать рынки сбыта, стимулирует компании становиться более конкурентоспособными. Например, как говорят банкиры, клиенты, которые занимаются экспортом, приносят им прибыль в несколько раз больше, чем просто локальные игроки. Но на практике получается, что рутинная, связанная с выходом на зарубежные рынки, зачастую приводит к существенным издержкам, потере времени и денег. Дополнительно законодательство в отношении внешней торговли везде отличается: сколько стран, столько и разных требований.

Экспортеру, для того чтобы выйти на зарубежный рынок и освоить его, нужно пройти полный экспортный цикл: от идеи до специальной подготовки своего производства, продуктов, упаковки, затем — поиска партнеров и покупателей на той стороне, построения логистики, привлечения финансирования, решения таможенных вопросов.

Есть какие-то нюансы для крупного бизнеса, для малого и среднего предпринимательства (МСП)?

Понятно, что для опытных экспортеров прохождение цикла несколько проще — даже если они выходят на новые рынки, то все равно уже имеют нужные навыки. Крупным компаниям тоже легче. Они могут выделить на решение экспорт-

ных вопросов соответствующие ресурсы и штат, с ними работают таможенные брокеры, консультанты, как правило, есть маркетинговый бюджет.

Но если мы хотим — а мы хотим — вывести на экспорт малый и средний бизнес, те компании, которые еще не освоили экспортную деятельность, то им, безусловно, нужна помощь. От государства, от профильных институтов развития, от РЭЦ. Но, главное, нужно сделать прохождение экспортного цикла максимально простым, удобным и быстрым.

За счет цифровизации?

Да, конечно. На определенных этапах благодаря появлению цифровых сервисов, внедрению электронного документооборота в течение последних лет процесс уже упростился. Например, очень качественные решения есть у Федеральной таможенной службы (ФТС).

Но мы решили, что цифровой путь для клиента должен быть не фрагментарным, а максимально полным и бесшовным — на всем пути его прохождения. Около двух лет назад возникла идея создания проекта «Одно окно», который на конечном этапе реализации должен превратиться в большой маркетплейс, где компаниям-экспортерам будет доступен максимально широкий спектр всевозможных опций, необходимых для организации и обслуживания их экспортной деятельности.

В 2018 году мы начали проводить встречи с экспортерами, для того чтобы совместно зафиксировать основные барьеры для компаний, которые уже работают на внешних рынках, а также для тех, кто только выходит на экспортную деятельность. Затем мы запустили несколько пилотов — прототип для поиска иностранного покупателя и прототип аналитической платформы, которая содержит базу данных о регуляторных барьерах, тарифных и технологических ограничениях, существующих в разных странах. По итогам работы сформировался первый пул наиболее востребованных сервисов, который вошел



Фото: пресс-служба

в «дорожную карту» проекта «Одно окно». К этим сервисам мы на днях — 26 ноября — предоставили доступ для экспортеров. На сегодняшнем этапе в него вошли такие позиции, как оформление таможенной декларации, подтверждение нулевой ставки НДС, поддержка по транспортировке, а также по участию в централизованных выставочно-ярмарочных мероприятиях.

В разработке и формировании системы участвовало более десятка разных ведомств (ФТС, Минпромторг, Минсельхоз, Роспотребнадзор, Торгово-промышленная палата и пр.). Через систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) сервисы получают доступ почти к 40 видам сведений от 11 ведомств. Еще 20 видов сведений мы планируем добавить в ближайшее время. Бумажный документооборот заменится обменом сведениями в электронном виде, все данные обрабатываются и анализируются, вместо просроченных документов самой системой запрашиваются новые.

Для пользователей все это превращается в электронный сервис, где они могут в удаленном режиме взаимодействовать с федеральными органами исполнительной власти (ФОИВ), институтами развития, банками и пр. — подавать заявки на получение разрешительных документов, оформление сертификатов и лицензий, на финансовую помощь, обращаться за содействием для участия в международных выставках. При этом им не нужно заполнять установленные формы — всех зарегистрированных пользователей система самостоятельно идентифицирует и автоматически заполняет документы, используя данные о заявителе из своей базы. Не надо больше выставлять очереди, ждать решений месяцами, бегать между разными инстанциями с кипами бумаг.

Кроме того, почти исключены ошибки при заполнении электронных форм, их отправке в ФОИВ и другие организации. Раньше 30% поданных документов возвращались из-за неправильного оформления бумаг, нарушений процедуры пода-

чи, приходилось делать перерасчеты причитающихся льгот. Теперь мы прогнозируем, что возвратов и перерасчетов практически не будет. То же касается подтверждения нулевой ставки НДС, а также бесплатного таможенного декларирования. Кроме того, мы постарались сделать максимально удобный и простой интерфейс сервиса, с которым легко может работать даже новичок в экспортном деле.

Какой еще функционал есть у «Одного окна»? Какие перспективы его развития?

Помимо государственных сервисов на старте проекта мы также добавили в него аналитический блок, который формировали в РЭЦ на протяжении нескольких лет. Благодаря этим данным информационная система, самостоятельно определив цифровой профиль экспортера, сможет предложить ему приоритетные страны, где будет востребован его товар, даст ему «холодные контакты» компаний, которые покупают ту или иную продукцию за рубежом.

В будущем году мы планируем расширить функционал цифровой платформы и добавить новые сервисы. В частности, акцент будет сделан на электронном оформлении разрешительных документов — сертификатов происхождения товара, фитосанитарных и ветеринарных сертификатов, экспортных лицензий. В итоге система «Одно окно» будет состоять из четырех базовых блоков: государственные услуги для экспортеров, государственные административные сервисы, бизнес-сервисы и аналитическая поддержка.

Мы хотим, чтобы наша платформа была живой экосистемой, которая будет постоянно дополняться и обновляться. То есть если экспортеру нужны новые услуги, нужны новые предложения, то мы будем двигаться именно в соответствии с этим запросом. В наш маркетплейс сейчас приходят крупные организации, такие как РЖД, «Почта России». Мы верим, что партнерские программы в «Одном окне» будут востребованы. ■

«Мы хотим, чтобы наша платформа была живой экосистемой, которая будет постоянно обновляться»