

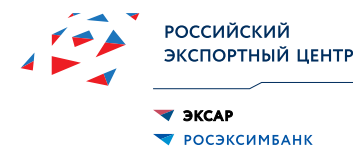
РБК+ Экспортная деятельность

Торговля с препятствиями



Подготовлено редакцией РБК+

Партнер проекта



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

Реклама

Фото: Александр Чиженок/Коммерсантъ

Текст: Алексей Соколовский

Российские власти и институты развития активно внедряют цифровые сервисы и экосистемы для экспортеров, позволяющие предпринимателям в режиме «одного окна» решать вопросы ведения бизнеса и взаимодействия с государством.

+

Увеличение несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) в структуре зарубежных поставок российских компаний — одна из главных целей национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденного в декабре 2018 года. При этом в числе основных направлений реализации нацпроекта — системные меры, предусматривающие создание дополнительных информационных сервисов для максимального ускорения и упрощения выхода российского бизнеса на международные рынки. Указ президента России от 21 июля 2020 года «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» направлен на достижение реального роста ННЭ не менее 70% по сравнению с показателем 2020 года.

Российский рынок во многих нишах уже достаточно насыщен, поясняет директор департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Минпромторга Роман Чекушов: «Экономике нужны такие драйверы роста, которые позволят технологичным производствам стремиться к развитию, расширению производства и линейки товаров, смогут создавать при этом новые рабочие места».

РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ

В последние годы доля ННЭ в структуре российского экспорта колебалась на уровне 34–42%. В прошлом году она, в частности, составила 39%, при этом в денежном выражении сегмент вырос на 36% по отношению к 2020-му, достигнув отметки \$192 млрд.

На сегодняшнем этапе сектор несырьевого неэнергетического экспорта столкнулся с серьезными проблемами. «В этом году мы действительно фиксировали снижение ННЭ, но планируем, что в течение ближайших трех лет обеспечим восстановительный рост. Требуется времени перестройка не только логистических цепочек, но и различных торговых операций, цепочек поставок, финансовых транзакций. Мы берем эти три года, чтобы восстановить тот экспорт, который мы потеряли или теряем в настоящий момент. И ориентируемся на то, что после этого вновь выйдем на хороший рост ННЭ», — делится планами Минпромторга Роман Чекушов.

Последствия пандемии и антироссийские санкции стали значимыми препятствиями для наращивания объемов отечественного экспорта, говорит директор Центра изучения и мониторинга эффективности мер социаль-

но-экономической поддержки промышленности и предпринимательства «Локомотивы роста» Финансового университета при правительстве РФ Константин Вольф. По его словам, открытыми остаются вопросы кредитования внешнеэкономических операций и развития лизинга, производителям приходится менять логистические связи, увеличивая издержки и цену продукции.

В ближайшей перспективе приоритетность экспорта несырьевых товаров может несколько снижаться ввиду высоких мировых цен на углеводородные ресурсы, а также необходимости срочного «импортовосполнения» внутри нашей страны, считает старший научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН Андрей Гнидченко. Однако он уточняет, что в средне- и долгосрочной перспективе ННЭ должен снова стать хедлайнером роста экспорта.

СТИМУЛЫ СВЕРХУ

Государство активно поддерживает несырьевой неэнергетический экспорт. Роман Чекушов среди наиболее востребованных со стороны бизнеса мер выделяет различные механизмы льготного кредитования, которые позволяют экспортерам получить банковское финансирование с пониженными ставками — через использование корпоративных программ повышения конкурентоспособности (36,6 млрд руб. в 2022 году), а также через ВЭБ.РФ (3,7 млрд руб.) и Росэксимбанк (10,5 млрд руб.). По итогам прошлого года благодаря инструментам льготного кредитования общий объем поддержанного экспорта накопленным итогом составил более полутриллиона рублей. В Минпромторге ожидают, что в этом году он прирастет не менее чем на 30%.

\$192 млрд
достиг сегмент ННЭ
в структуре российского
экспорта по итогам
прошлого года

Кроме того, Роман Чекушов отмечает меры поддержки, направленные на транспортировку, сертификацию продукции к требованиям внешних рынков, на НИОКР и омологацию. Первоочередной задачей в текущих условиях, по его словам, становится сохранение объемов ННЭ, для чего соответствующий механизм был упрощен: в частности, произошел переход к модели компенсации части затрат на транспортировку. Аналогичным образом планируется упростить механизм предоставления мер господдержки на сертификацию.

«Востребованные меры — это экспортные кредиты, гарантии, страхование экспорта, различные формы нефинансовой помощи, консультации, аналитика, обучение экспортеров, помощь в продвижении на внешние рынки», — перечисляет Андрей Гнидченко. Важная часть — ведение переговоров на уровне государства об открытии рынков для российской продукции: например, рынок говядины Китая открылся для российских сельхозпроизводителей с начала 2020 года и почти сразу же охватил половину российского экспорта этого вида мяса.

По словам Константина Вольфа, заметную пользу бизнес получает от снятия регуляторных барьеров, включая вычет НДС и либерализацию валютного регулирования. К целевым эффективным мерам эксперт относит создание российской промышленной зоны в Египте и бондовой зоны для трансграничной интернет-торговли. Также он отмечает работу центров поддержки экспорта субъектов МСП в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Главное, чтобы помощь носила комплексный характер, говорит директор Института торговой политики НИУ ВШЭ Александр Данильцев: «Никогда нельзя опираться на один вид поддержки или их ограниченное число. Экспортный бизнес — очень сложный процесс с большим числом элементов. Если выпадет хотя бы один компонент, то вся сделка или экспортный проект могут сорваться».

ЦИФРОВАЯ ПОВЕСТКА

Все опрошенные РБК+ эксперты отмечают важность цифровизации мер государственной помощи. Цифровые технологии имеют большое значение в такой компоненте поддержки ННЭ, как информирование, в частности аналитика зарубежных рынков, поиск выставок и прочих деловых мероприятий, говорит Андрей Гнидченко.

По его словам, они также упрощают оформление документов и взаимодействие с регулирующими органами.

В ноябре 2020 года Российский экспортный центр (РЭЦ; входит в группу ВЭБ.РФ) запустил цифровую платформу «Мой экспорт». Сейчас в экосистеме «Мой экспорт» около сотни государственных и бизнес-сервисов: от обучения, поиска партнера и покупателя за рубежом до финансирования и страхования экспортных контрактов. При этом их количество постоянно растет. «Когда мы только начинали в ноябре 2020 года, на платформе было 14 услуг, в конце 2021 года — 58, а в 2022-м — более 80. А к 2024-му их количество увеличится еще примерно на 30 позиций», — говорит гендиректор РЭЦ Вероника Никишина. Цель платформы — перевести все программы поддержки в цифровой формат, чтобы полностью автоматизировать получение сведений от ведомств и уйти от человеческого фактора при принятии решений. Так повысится скорость и качество предоставления услуг российским экспортерам, поясняет она.

Одной из основных задач нефинансовой поддержки экспортеров выступает цифровизация процесса предоставления всех мер государственной помощи с использованием платформы «Мой экспорт», говорит Роман Чекушов. В настоящее время большинство сервисов для получателей уже цифровизованы, что позволило перейти к процедуре онлайн-поддачи заявок на субсидии и их автоматической обработке с использованием цифровых сервисов.

Государственная информационная система промышленности (ГИСП) Минпромторга России совместно с РЭЦ также работает над цифровизацией мер поддержки для экспортеров. Один из флагманских сервисов ГИСП — заключение соглашений о реализации корпоративных программ повышения конкурентоспособности (КППК). В рамках КППК компании обязуются создавать конкурентоспособную российскую экспортно ориентированную продукцию на производствах в России и за рубежом. За время работы сервиса было подано более 550 заявок.

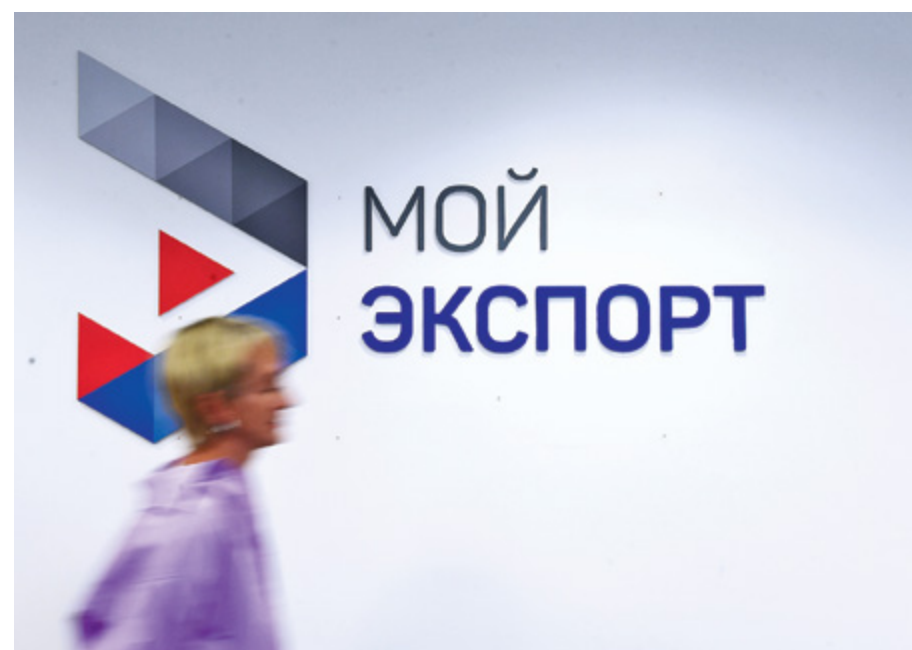
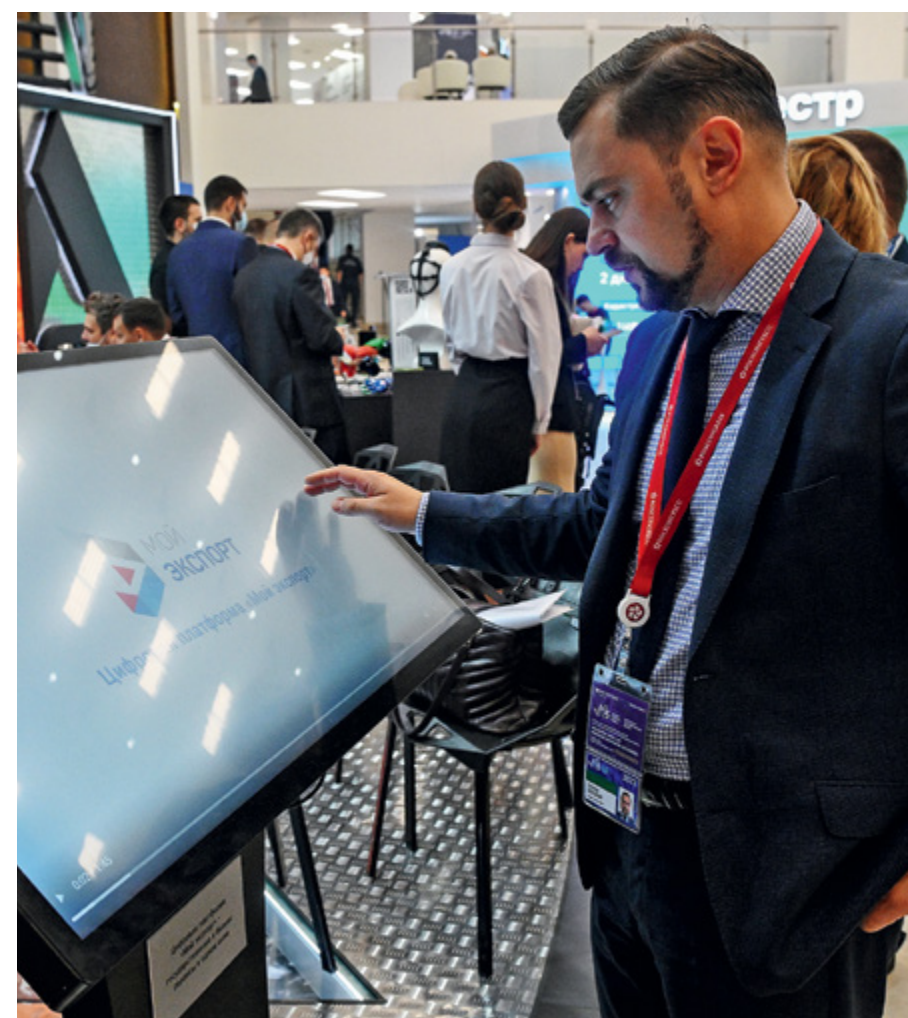


Фото: РИА Новости

В 2021 году были запущены еще три цифровых сервиса получения субсидий для экспортеров. С помощью ГИСП пользователи могут в электронном виде получить финансирование на создание и послепродажное обслуживание, сертификацию продукции, в том числе фармацевтической и медицинской, а также на проведение НИОКР и омологации продукции для внешних рынков. В 2022 году была запущена пилотная версия сервиса оформления лицензий и других разрешительных документов на экспорт или импорт отдельных видов товаров.

В 2023 году планируется к запуску сервис развития внешнеэкономической деятельности. Он поможет компаниям, которые ищут выход на новые экспортные рынки, проанализировать экономическое положение разных стран, включая оценку потребностей в товарах и услугах и перспективы ведения бизнеса. Также пользователь получит широкие возможности по формированию оптимальной стратегии выхода на интересующие рынки при содействии торговых представительств Российской Федерации.



Одной из основных задач нефинансовой поддержки экспортеров выступает цифровизация процесса предоставления всех мер государственной помощи с использованием платформы «Мой экспорт»

РБК №8-10 (171) 2022

В рамках существующих мер поддержки несырьевого экспорта стоит отметить работу РЭЦ, являющегося оператором цифровой платформы «Мой экспорт», говорит член генерального совета «Деловой России» Алексей Мостовщиков. Среди наиболее эффективных мер он отмечает кредитование, выступление РЭЦ в качестве гаранта и различные нематериальные виды помощи, консультационные мероприятия: к примеру, информирование о состоянии зарубежного рынка или содействие в поиске контрагентов на нем.

С запуском цифровой платформы у предпринимателей появилась возможность в режиме реального времени узнавать о существующих мерах поддержки применительно к их бизнесу, добавляет Алексей Мостовщиков. Теперь нет необходимости отслеживать возможные изменения в программах, так как они все будут отражены на платформе. Кроме того, РЭЦ, по словам эксперта, имеет связи с большим количеством посредников, благодаря которым предпринимателям будут доступны различные платные услуги, которые должны облегчить вывод товаров на экспорт. В том числе адаптация материалов и стандартов под конкретный запрос, что тоже позволяет сэкономить время на поиск и проверку поставщиков услуг.

«Сейчас идет время активной переориентации экспорта, — рассказывает Вероника Никишина. — И в этом бизнесу во многом помогают цифровые сервисы».

Самая востребованная услуга экосистемы «Мой экспорт», по словам руководителя РЭЦ, — цифровые решения для участия в международных выставках. С начала этого года по сравнению с тем же периодом 2021-го число оказанных в «цифре» соответствующих услуг выросло в 2,6 раза. Причина в том, что экспортеры активно прощупывают новые рынки, рассказывают о своей продукции, ищут новых партнеров. На платформе можно не только зарегистрироваться на участие в выставке или бизнес-миссии, но и подать заявку на софинансирование части затрат на это. Речь идет о расходах на аренду выставочной площади, застройку стенда, продвижение и многое другое.

Также в пятерке лидеров — сервис по подбору наиболее подходящих для продукции компании и предпочитаемых стран экспорта электронных торговых площадок (маркетплейсов), аналитические отчеты по иностранным государствам со списком потенциальных покупателей соответствующей продукции, поддержка логистики промышленных товаров и товаров АПК.

«Доступность современных цифровых сервисов для всех — одна из наших главных задач, — отмечает замглавы Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ Дмитрий Огуряев. — Мы шаг за шагом создаем фундамент для того, чтобы государственные услуги были доступны всем в несколько кликов. Цифровые платформы на этом пути — важный инструмент, кирпичик в фундаменте решения поставленной задачи. Один из примеров такой платформы — «Мой экспорт», которая была создана для экспортеров и дает им доступ к государственным услугам и мерам поддержки». По словам замминистра, это особенно важно сейчас, когда компании меняют бизнес-планы и им нужна максимальная скорость при взаимодействии с госструктурами.

Фото: РИА Новости

«Компаниям надо быстро учиться работать в условиях новых ограничений»

Об актуальных формах развития и стимулирования российского несырьевого неэнергетического экспорта РБК+ рассказала генеральный директор Российского экспортного центра Вероника Никишина.

Как сейчас в целом складывается ситуация в сфере несырьевого неэнергетического экспорта? Как вы оцениваете экспортную активность бизнеса?

По большинству позиций мы наблюдаем рост экспорта в денежном эквиваленте, что связано прежде всего с повышением мировых цен и высоким спросом. Однако не секрет, что сложившаяся геополитическая ситуация привела к снижению объема именно физических поставок, что вполне закономерно в условиях резкого сжатия товаропотоков с Европейским союзом (ЕС) и странами Северной Америки, а также логистических ограничений, введенных западными странами на традиционных торговых путях, в том числе транзитных — через порты стран ЕС.

Что касается базовых товаров, то есть удобрений, сельхозпродукции, несмотря ни на какие ограничения, они все равно будут экспортироваться. Глобальный рынок просто не готов к уходу российской продукции с этих рынков.

Основные трудности из-за ограничений сейчас испытывают производители товаров с высокой добавленной стоимостью. Речь идет о таких отраслях, как, например, металлургия, машиностроение и химическая промышленность, в том числе о товарах бытовой химии, различных растворителях и катализаторах.

Ввиду закрытия западных рынков наши компании столкнулись с необходимостью перенастройки своих экспортных потоков. Со стороны экспортеров возрос интерес к странам Азии, Африки, Латинской Америки. Дополнительные возможности предоставляет расширение присутствия на рынках стран Евразийского союза. Сегодня доля поставок в дружественные страны составляет больше 60% от общего объема. Мы помогаем в освоении новых рынков всем, кто в этом заинтересован, организуем выставки и бизнес-миссии в Индии, Китае и других странах, находим потенциальных покупателей там, где необходимо, предоставляем финансовую поддержку и страхование коммерческих рисков по кредитным продуктам.

Позитивный фактор — это растущая активность самого бизнеса по преодолению введенных ограничений и поиску новых источников восстановления роста. Мы со своей стороны следим за теми существенными изменениями внешнеторговой конъюнктуры, которые происходят практически каждый день, и стараемся помогать ориентироваться в них российским участникам внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в режиме 24/7. Для этого мы создали «тепловую карту» ограничений, на которой видно, что большинство стран мира на самом деле не ограничивают сотрудничество с Россией, многие заинтересованы в его развитии. Карту ежедневно публикуем в специальном информационном бюллетене для экспортеров, который можно найти на на-

шем сайте, а также в телеграм-канале «Новости российского экспорта».

Насколько в текущих условиях для экспорта актуален процесс цифровой трансформации?

Как я уже сказала, бизнес сейчас очень активен. Компаниям нужно быстро учиться устойчиво работать в условиях международных ограничений, вникать в правила, связанные с экспортом в новые страны, быстро искать клиентов, поставщиков, получать разрешительные документы, компенсации, чтобы вложить средства в развитие бизнеса. Цифровизация как раз позволяет ускорить и упростить в первую очередь операционные, рутинные процессы.

В сфере цифровизации экспорта мы за прошедшие почти два года добились успехов, переведя в онлайн-формат основные процессы, направленные на поддержку экспорта и связанные с использованием инструментов нацпроекта «Международная кооперация и экспорт».

Речь идет о цифровой платформе «Мой экспорт», которая обеспечивает электронное межведомственное взаимодействие: госорганы получают с нее всю готовую информацию, чтобы оказать ту или иную услугу предпринимателю. Платформа также формирует экосистему, где экспортеры могут в режиме онлайн использовать уже более



80 различных услуг, охватывающих каждый этап жизненного цикла экспортного проекта: от обучения экспортеру, анализа мировой конъюнктуры и поиска наиболее перспективной страны для начала освоения зарубежных рынков до получения услуг, непосредственно связанных с исполнением экспортной сделки, таких как логистическое или юридическое сопровождение, а также услуг по факту экспорта, например возврата НДС.

В конце прошлого года мы запустили b2b-маркетплейс услуг «Профессионалы экспорта». Это база экспертов в области ВЭД, где каждая компания может выбрать профессионала, готового решить ее экспортную задачу. За последние три месяца там появились такие услуги, как маркетинговые исследования рынков, консультации по вопросам таможенного оформления, валютно-

го контроля, услуги таможенных представителей. Экспортер с помощью профподрядчика может подать заявку на регистрацию товарного знака, изобретения, промышленного образца в патентное ведомство в любую страну мира, а также проверить зарубежного контрагента на благонадежность или подготовить свою продукцию к сертификации. Услуги специалистов платные.

Какой запрос со стороны бизнеса существует на цифровые сервисы?

Сегодня на платформе зарегистрирован каждый шестой экспортер России: всего более 10 тыс. уникальных пользователей. Это очень хороший показатель для молодой цифровой экосистемы. При этом практически 60% пользователей платформы — это малый и средний бизнес. Что вполне за-

кономерно, так как в России 85% экспортеров не-энергетических несырьевых товаров — это именно МСБ.

В целом интерес компаний к экспорту не упал, причем сюда относятся и предприятия, которые ранее не имели опыта ВЭД. К примеру, количество потенциальных и начинающих экспортеров, активно пользующихся профильными обучающими сервисами на платформе, увеличилось на 20%. Если компания только собирается заняться экспортом, на платформе она может узнать, какие документы нужны для ввоза продукции в ту или иную страну, какие нюансы и барьеры существуют.

Как развивается сервис «Моего экспорта», какие новые опции появляются?

В июле 2022 года мы запустили сервис управления почтовыми отправлениями для участников электронной торговли. Представители малого и среднего бизнеса получили цифровой доступ к услугам получения банковских гарантий возврата НДС при экспорте и возможность застраховать отсрочку платежа иностранного покупателя.

До 2024 года мы планируем запустить еще порядка 30 услуг. В ближайшее время стартует услуга по получению фитосанитарного и ветеринарного сертификатов, а также сертификата о происхождении товара. Кроме того, в онлайн-формате можно будет получить дополнительные услуги по страхованию и кредитно-гарантийной поддержке. В частности, подать заявку на страхование возврата авансового платежа, заявку на предэкспортное финансирование и многое другое. Совсем скоро мы переведем в «цифру» подачу заявок на продвижение агропродукции в зарубежных шоурумах. Они работают в Китае, ОАЭ, Вьетнаме и Египте, а до конца года появятся в Турции и Саудовской Аравии.

Платежный сервис, который полноценно работает в апреле следующего года, позволит компаниям выставлять электронные счета, оплачивать услуги, получать подтверждения об их оплате и многое другое. Это обеспечит бесшовность цифровых бизнес-процессов, которые предусматривают платежи за товары, работы или услуги, в том числе и ведомств, в одном месте. Сейчас сервис тестируется, к нему подключаются первые банки, а в следующем году платформа будет сотрудничать уже со всеми банками страны.

Перевод в «цифру» услуг региональных Центров поддержки экспорта, которые открыты в 82 регионах России, — еще одна фундаментальная задача, которую мы хотим решить, чтобы качественно трансформировать поддержку экспорта по всей стране.

Цифровое окно для бизнеса

В условиях санкционных ограничений растет спрос на электронные сервисы по поддержке бизнеса, ориентированного на работу с зарубежными рынками.



Текст: Матвей Мишин

+

Экспортерам в России сегодня приходится отчасти перенастраивать свои бизнес-процессы, логистические цепочки, каналы сбыта и платежей. Значительную помощь при этом оказывают программы господдержки, в том числе реализуемые на базе цифровых технологий.

ПРОБЛЕМЫ РАЗНЫЕ, НО ЕСТЬ У ВСЕХ

Начиная с весны этого года российские экспортеры столкнулись с целым рядом трудностей, среди которых выделяются логистические. С рынка морских контейнерных перевозок, к примеру, ушло 66% компаний, комментирует директор по экспорту торгового дома «Черкизово» Елена Вольгушева: «Произошел резкий рост затрат на логистику. Он привел к снижению доходности экспорта, удлинению экспортных марш-

рутов, сделал нерентабельными некоторые направления. Не всегда есть возможность организовать логистический сервис по ряду направлений».

Екатерина Сафоненко, директор краснодарской торговой компании «Агроиндустрия», специализирующейся на контейнерном бизнесе и экспорте нишевой продукции — специй, бобовых, масляничных, — отмечает затруднения, которые возникли у бизнеса в связи с ограничениями в работе зарубежных банков-корреспондентов, проведением международных платежей, а также участвовавшими и ужесточившимися комплаенс-мероприятиями со стороны финансовых институтов.

Со сложностями в сфере контейнерной логистики и взаиморасчетов с зарубежными контрагентами столкнулась и вологодская компания «Агентство Сельхозкорма» (АСК), как говорит ее директор Татьяна Васькова. АСК — один из крупнейших поставщиков в стране рыбной и мясной муки, рыбного и животного жира, кукурузного глютенa. Экспортными поставками компания начала заниматься в 2020 году. «Несмотря на трудности, нам удается адаптироваться к ситуации и постепенно увеличивать как объемы поставок за рубеж, так и количество зарубежных направлений», — говорит предприниматель. Если два года назад АСК экспортировала всего 1 тыс. т рыбной муки на сумму около 65 млн руб. — в основном в Белоруссию и Казахстан, то в 2021-м в список партнеров добавились китайские предприятия, а по-

казатели выросли до 3 тыс. т и 375 млн руб. В планах на конец этого года — 5 тыс. т и 725 млн руб. выручки, фокус при этом будет сделан на развитие новых экспортных направлений и расширение экспортного ассортимента.

В более выгодной ситуации оказался бизнес, поставки которого не связаны со сложной логистикой, например из сферы ИТ. «Основные проблемы у нас были из-за ограничений в период пандемии, поскольку мы работаем в формате b2b с крупным бизнесом и нам всегда было важно лично встречаться с партнерами, в том числе для организации экспорта», — говорит Сергей Ожегов, генеральный директор компании «СерчИнформ», которая занимается разработкой средств информационной безопасности и имеет более 3 тыс. клиентов в 22 странах СНГ, Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона. Сейчас, по словам Сергея Ожегова, с учетом того, что компания работает в основном с дружественными странами, ее обороты стабильно растут. «Мы встаем на привычные рельсы: летаем за рубеж, проводим там мероприятия, участвуем в выставках», — продолжает глава компании.

Компания БАМ из Выборга вышла на экспорт в 2020 году, когда ее традиционной продукцией — протеиновыми и злаковыми батончиками — заинтересовались в Китае. Однако в 2021-м из-за ковидных ограничений в стране с экспортом туда батончиков возникли проблемы и БАМ переключился на поставки за рубеж чайного гриба и его производного напитка — комбучи. «Мы выпустили комбучу в конце 2021 года и сразу решили, что одновременно с российским рынком будем осваивать экспорт напитка в страны Евросоюза. И хотя со сбытом в странах Прибалтики, где мы ранее нашли партнеров, сейчас возникли проблемы, мы возлагаем надежды на рынок Испании, где на полках супермаркетов представлены российские бренды напитков — «Балтика», «Черноголовка». Сейчас интерес к комбуче растет во всем мире, это трендовый ЗОЖ-продукт», — говорит генеральный директор компании Роман Матвеев.

ГОССЕРВИСЫ В ПОМОЩЬ

Практически все собеседники РБК+ так или иначе прибегали к помощи государственных программ поддержки экспорта. По словам бизнесменов, издержки на адаптацию к новым условиям в значительной мере компенсируются за счет пользования, к примеру, цифровыми сервисами, которые внедряются министерствами и институтами развития.

Компания АСК, в частности, воспользовалась на платформе «Мой экспорт» опцией участия в правительственной программе поддержки производителей и поставщиков продукции агропромышленного комплекса. Программа дает возможность возместить до 25% от суммы понесенных транспортных затрат на доставку товара потребителю. «Услуга была оказана максимально оперативно: в середине июня мы подключились к системе, а в июле — августе уже получили первый транш субсидии. В целом предоставленная нам сумма субсидий на сегодняшний момент составила 7,5 млн руб., все деньги были направлены на финансирование новых экспортных сделок», — рассказывает Татьяна Васькова.

Компании БАМ, по словам Романа Матвеева, с выходом на зарубежные рынки изначально помогал Центр поддержки экспорта (ЦПЭ) Ленинградской области. «В случае с первыми поставками батончиков в Китай это была помощь в адаптации нашего продукта для Поднебесной, в размещении в китайских онлайн-магазинах, запуске промо; в случае с комбучей — поиск партнеров в ЕС, странах Ближнего Востока и Восточной Азии». В свою очередь, на портале «Мой экспорт» компания воспользовалась услугой по выходу на иностранные торговые онлайн-площадки. «Мы решили увеличить охват иностранной

аудитории с помощью маркетплейсов. И тут нам пригодился сервис по их подбору, который предоставляет цифровая платформа «Мой экспорт». Он рекомендовал нам несколько b2b- и b2c-площадок, на одной из которых — ExportHub — мы уже разместились», — говорит Роман Матвеев.

«Агроиндустрия», по словам Екатерины Сафоненко, на платформе «Мой экспорт» пользуется сразу несколькими опциями: по возмещению расходов по транспортировке сельхозпродукции, банковской гарантией на возмещение налога на добавленную стоимость, а также сервисом, который помогает принимать участие в международных выставках. Так, в феврале текущего года компания представила свою продукцию на Gulfud-2022 в Дубае, уже получено одобрение на участие в том же форуме в следующем году. В перспективе, как говорит Екатерина Сафоненко, есть также планы воспользоваться цифровой услугой по страхованию сделок.

«СерчИнформ» регулярно пользуется как финансовыми, так и нефинансовыми инструментами поддержки экспорта, которые предоставляют ведомства и государственные институты, отмечает Сергей Ожегов. Платформу «Мой экспорт» компания, по словам ее руководителя, в основном использует для участия в деловых миссиях, выставках, форумах и других мероприятиях за рубежом. «Такая активность повышает нашу узнаваемость на новых рынках. А программа помогает компенсировать 80% затрат на участие, изготовление выставочных материалов, стендов», — говорит Сергей Ожегов.

Возможности, которые предоставляет платформа «Мой экспорт», активно используют и крупные холдинги. В частности, «Черкизово», говорит Елена Вольгушева, работает с Российским экспортным центром (РЭЦ) сразу по нескольким направлениям: участие в выставках и бизнес-миссиях при поддержке и субсидировании центра, страхование дебиторской задолженности импортеров, субсидирование логистических и сертификационных расходов экспорта, информационная поддержка, установление деловых контактов с клиентами при посредничестве дипломатических представительств стран — импортеров в РФ. Также в планах компании подать заявку на размещение продукции в выставочных павильонах РЭЦ через цифровое окно экспортера.

Возможность получения услуг полностью в электронном виде, по словам представителей бизнеса, избавляет от бумажной волокиты, экономит время и ресурсы. Кроме того, сервис открывает доступ к новым контактам, партнерам, которые, в свою очередь, помогают привлечь клиентов.

25%

от суммы понесенных транспортных затрат бизнес может сэкономить за счет участия в госпрограмме поддержки производителей и поставщиков сельхозпродукции

80%

затрат на участие в международных выставках и форумах компании могут компенсировать, воспользовавшись соответствующей услугой на платформе «Мой экспорт»