

## ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ – ЭКСПОРТЕРАМ

На платформе «Бизнес Практики СИБУР» состоялась видеоконференция «Развитие экспорта как драйвер роста компании» (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/372/>).

### Поддержка и субсидии от государства

В последние годы экспортные поставки из России заметно расширяются, и потенциал в этом сегменте экономики огромный. Несырьевой экспорт, в отличие от сырьевого, не сдавал позиций даже во время национальных локдаунов и закрытия границ. По итогам 2020 года экспорт российских неэнергетических товаров увеличился на 4% и установил очередной исторический рекорд. Пандемия стала не только глобальным вызовом для бизнеса, но и стимулом в поиске новых точек роста, в том числе на зарубежных рынках. Государство заинтересовано в дальнейшем расширении экспорта и предлагает компаниям-производителям дополнительные меры поддержки. О специфике финансовых, нефинансовых и субсидиарных государственных программ для экспортеров участникам вебинара рассказали представители Российского экспортного центра.

---

**БЛАГОДАРЯ ПЛАТФОРМЕ «ОДНО ОКНО» КОМПАНИИ МОГУТ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО С РОССИЙСКИМ ЭКСПОРТНЫМ ЦЕНТРОМ, НО И С ДРУГИМИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ИНСТИТУТАМИ, СВЯЗАННЫМИ С ЭКСПОРТОМ, ВКЛЮЧАЯ ТАМОЖНЮ И НАЛОГОВУЮ СЛУЖБУ**

---

Наталья Яковлева, директор по поддержке экспорта в химической отрасли, подчеркнула, что Российский экспортный центр активно сотрудничает с компаниями нефтехимического комплекса. Это позволяет бизнесу более уверенно чувствовать себя на зарубежных рынках и развивать экспортный потенциал. Продвижение продукции на внешних рынках особенно важно в кризисные периоды, что еще раз доказала эпидемическая ситуация 2020 года. Российский экспортный центр располагает широкой линейкой продуктов и услуг, которые помогают компаниям наращивать объемы зарубежных поставок и осваивать новые рынки.

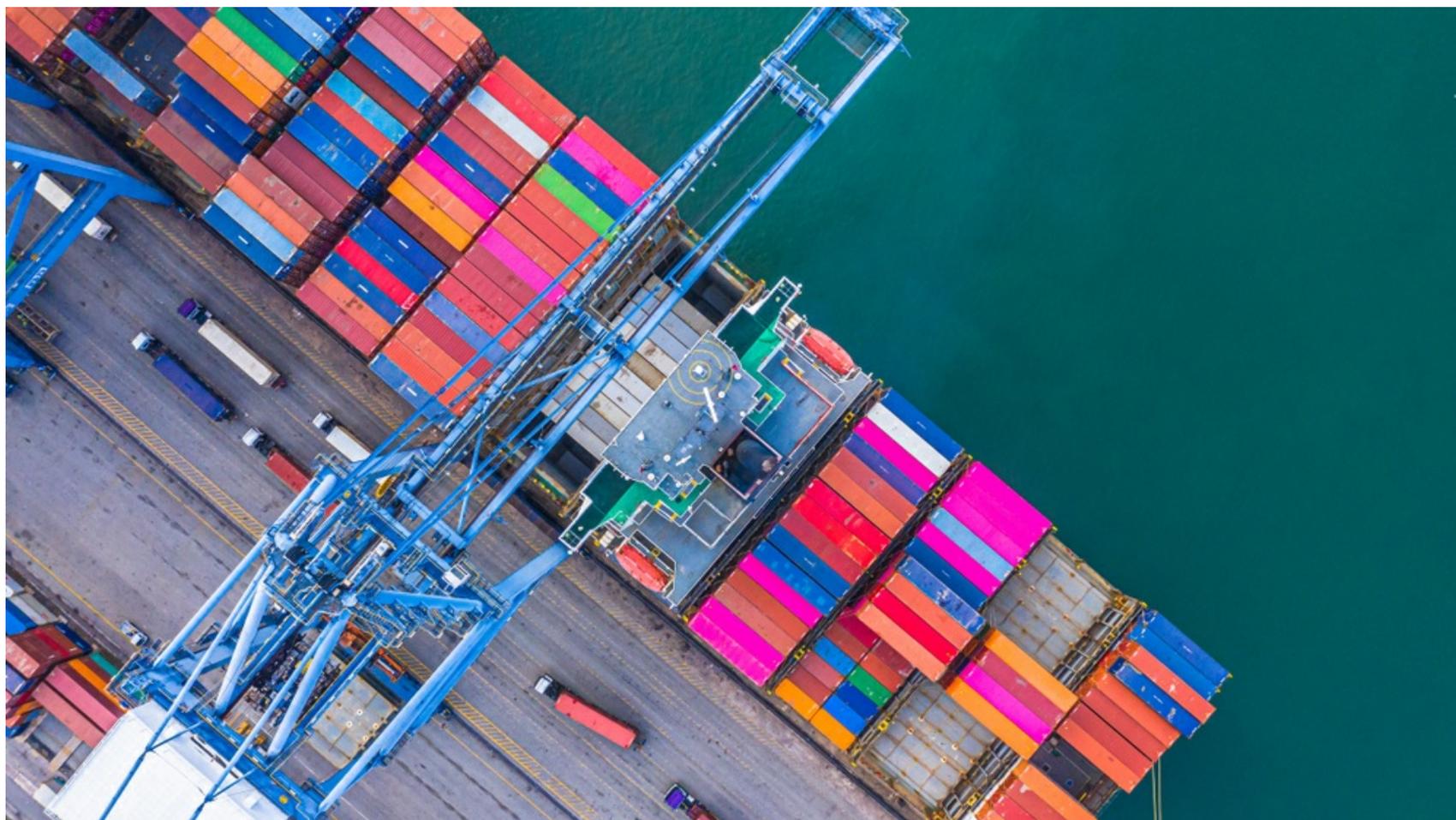
Григорий Ладышев, руководитель представительства в Московской области, обратил внимание слушателей, что в ноябре 2020 года запущена цифровая площадка «Одно окно» для экспортеров, объединяющая 6 государственных и 22 бизнес-сервиса. Благодаря платформе компании могут взаимодействовать не только с Российским экспортным центром, но и с другими государственными институтами, связанными с экспортом, включая таможенную и налоговую службу. В рамках площадки предоставляются аналитические сервисы и информация о значимых событиях для экспортеров. Для каждого этапа в реализации экспортных проектов разработаны свои меры поддержки. На стадии анализа зарубежных рынков бизнесу

абсолютно бесплатно предлагают полный набор данных по экспортной статистике и возможных барьерах. Сервис по поиску иностранного партнера представлен в трех уровнях в зависимости от экспортной зрелости компании. В прошлом году более чем на 70% увеличились продажи товаров из России на электронных торговых площадках. Российский экспортный центр подсказывает, какую площадку лучше выбрать, помогает определиться с сервисным партнером, зарегистрироваться и начать торговлю. Профильные специалисты центра консультируют экспортеров по вопросам международной сертификации и патентования, организации логистики и работы с таможней.

---

По статистике Российского экспортного центра, в 2020 году продукцию из России активнее всего закупали в Китае, Казахстане, Беларуси, Турции и Нидерландах. Впервые за 20 лет несырьевой экспорт составил почти половину общего объема зарубежных поставок.

---



*Для российских экспортеров созданы удобные цифровые сервисы для организации логистики и работы с таможней.*

Субсидиарные меры поддержки российских экспортеров перечислил Даниил Купреев, руководитель проекта по государственной поддержке экспорта. Самый востребованный ресурс – участие в выставках и деловых миссиях за рубежом на условиях софинансирования с экспортным центром. Малому и среднему бизнесу покрывают до 80% затрат, крупному бизнесу – до 50% потраченной суммы, если представительство на выставке организовано экспортным центром. В этом году запущена новая компенсационная модель: компания может самостоятельно принять участие в выставке, а затем обратиться в экспортный центр и получить частичную компенсацию затрат. Малому и среднему бизнесу компенсируют до 700 тыс. руб., крупному бизнесу – до 2 млн руб.

---

**С 2018 ГОДА СИБУР УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК В 5 РАЗ, СЕГОДНЯ ПОЧТИ 60% ПРОДАЖ СОСТАВЛЯЕТ ЭКСПОРТ**

---

Одновременно стартовали еще две программы поддержки: «Сертификация продукции» и «НИОКР и омологация промышленной продукции». При сертификации промышленной продукции на зарубежных рынках производителю компенсируют 80% затрат, при создании новой продукции или ее адаптации для внешних рынков компенсация будет

составлять 70%. Частично компенсируются также затраты на оформление интеллектуальной собственности за рубежом, включая регистрацию товарного знака, в рамках этой программы компания может получить до 15 млн руб. Очень востребована у экспортеров компенсация затрат на транспортировку продукции: можно вернуть до 80% расходов, причем с 2021 года компенсируются затраты по всем видам транспорта.

## Финансовые и страховые продукты для экспортеров

Важнейшая составляющая успеха на зарубежном рынке – своевременное финансирование проектов и эффективное расходование средств. Группа компаний «Российский экспортный центр» включает два финансовых института: Росэксимбанк и страховая компания «ЭКСПАР», которая специализируется на поддержке экспорта. Роман Смагин, заместитель председателя правления Росэксимбанка, представил участникам вебинара финансовые и страховые продукты для экспортеров. Банк готов предоставить предэкспортное и постэкспортное финансирование, особый приоритет – экспортерам высокотехнологичной продукции, перечень которой опубликован в приказе Минпромторга №3092. Экспортер получает до 80% стоимости контракта на срок до 5 лет, страховое покрытие сделки обеспечивает компания «ЭКСПАР». Отсрочка платежа для покупателя, финансирование дебиторской задолженности экспортера, экспортный факторинг, прямое кредитование иностранного покупателя или предоставление кредита банку, обслуживающему покупателя, – все это многочисленные инструменты поддержки российского экспорта. Финансирование предоставляется в разных валютах, однако сегодня заключение банковских договоров в рублях признано самым надежным для экспортеров из России. Страховые продукты компании «ЭКСПАР» предназначены для самих экспортеров и тех, кто финансирует экспортные проекты: банки, финансовые институты и инвесторы.



*Поддержка экспортерам предоставляется для участия в выставках и деловых миссиях за рубежом.*

Тему многообразия финансовых инструментов для поддержки экспорта продолжила Татьяна Сатюкова, управляющий директор – старший банкир управления торгового финансирования Сбербанка. Классический инструмент для бизнеса –

НЕСМОТРЯ НА ВСЕ СЛОЖНОСТИ, РОССИЙСКИЕ ЭКСПОРТЕРЫ ШАГ ЗА ШАГОМ ДОБИВАЮТСЯ УСПЕХА. ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО ИМЕННО В ГОД ПАНДЕМИИ ОЧЕНЬ МНОГИЕ КОМПАНИИ ПОНОВОМУ ВЗГЛЯНУЛИ НА ЭКСПОРТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ОТКРЫЛИ ДЛЯ СЕБЯ НОВЫЕ РЫНКИ

---

международный экспортный аккредитив, который позволяет снизить риски экспортера в расчетах с покупателями. Экспортеры активно используют международные гарантии и резервные аккредитивы. Контрагенты могут попросить экспортера предоставить банковскую гарантию возврата авансового платежа, причем от банка, которому они доверяют. Различные комбинации банковских инструментов позволяют российскому банку взаимодействовать с локальными банками за рубежом. Сбербанк участвует в программе Минпромторга по поддержке несырьевого неэнергетического экспорта, заемщики получают возможность оформить кредит по сниженной субсидированной ставке. Максимальный размер финансирования проекта – до 30 млрд руб. Льготное кредитование экспортных проектов компаниям обеспечивает участие в Корпоративной программе повышения конкурентоспособности. Банк готов кредитовать экспортеров и иностранных покупателей со страховым покрытием «ЭКСПАР», финансировать дебиторскую задолженность и предоплату за сырьевые товары.

## **Сложности и перспективы**

Финальной частью вебинара стала дискуссия участников рынка на тему «Экспорт из России. Сложности и перспективы». Представители компаний-экспортеров поделились с коллегами своим опытом освоения зарубежных рынков, дали советы новичкам и оценили влияние пандемии на развитие экспорта. Роман Музыка, директор по продажам Дирекции базовых полимеров СИБУРа, напомнил, что у компании 7 офисов в Европе и 5 офисов в Азии, а сотрудники международной команды говорят на 16 языках. С 2018 года СИБУР увеличил объемы экспортных поставок в 5 раз, сегодня почти 60% продаж составляет экспорт. Компания уверенно чувствует себя на рынках Европы, Турции и Китая, в перспективе – страны Азии и Латинской Америки. СИБУР активно воплощает стратегию GTM 2025 по освоению новых рынков и новых продуктовых сегментов.

---

Пандемия увеличила спрос на продукцию отечественной нефтехимии. Доля товаров химического производства в структуре российского несырьевого экспорта в 2020 году составила 16%. По объемам зарубежных поставок химическая отрасль занимает четвертую строчку после металлургии, машиностроения и агропромышленного сектора.

---



*Продукция СИБУРа востребована на экспортных рынках.*

Герман Медведев, директор по экспортным продажам ГК «Химпек», уверен, что зарубежный рынок B2B в целом очень консервативен, а экспорт для российской компании – это всегда выход из зоны комфорта. Придется перестраивать не только продажи, но и большинство внутренних процессов, включая контроль качества и упаковку. Однако экспортные контракты действительно серьезный стимул для развития бизнеса. Асмик Мнацаканян, руководитель департамента экспортных продаж компании «ПолиЭР», которая тоже входит в число успешных экспортеров (предприятие работает на экспорт больше 10 лет, а география поставок включает 28 стран): «Экспорт – это всегда интересно, но непросто и небыстро. Сложностей добавляет высокая стоимость логистики, жесткая конкуренция на мировом рынке, длительный поиск и проверка контрагентов, необходимость адаптировать продукцию под конкретный рынок, а также стереотипы покупателей о России». Кирилл Скамейкин, директор по экспортным продажам компании «Тосол-Синтез», вспоминает, что его команда еще в 2011 году занимала очень прочные позиции в России и СНГ, но именно экспорт обеспечил бизнесу возможность роста. Сначала было немало ошибок и безрезультатных переговоров, но со временем «выстрелы становились все точнее». Сегодня у компании более 40 клиентов по всему миру, а доля экспортных продаж превысила 50% общего объема производства.

Несмотря на все сложности, российские экспортеры шаг за шагом добиваются успеха. Эксперты сходятся во мнении, что именно в год пандемии очень многие компании по-новому взглянули на экспортное направление и открыли для себя новые рынки. Стоимость поставок из Китая выросла, Россия получила преимущество при экспорте в Европу по цене, скорости и доступности. Многие зарубежные предприятия снижают обороты, не хватает сырья для химического производства. В России таких проблем нет, и наши экспортеры могут четко исполнять все контракты.