



SHUTTERSTOCK PREMIER / FOTODOM

ЗА ГРАНИЦЫ ЭКСПОРТА

КАК РЕШАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ КОМПАНИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ

Продажа товаров и услуг за рубеж остается важным фактором развития отечественной экономики. Какие барьеры встают перед предпринимателями в этой сфере и как их решают — в материале «Денег».



Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» предполагает удвоить российское присутствие на иностранных рынках уже к 2024 году. В паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт» входят такие проекты федерального уровня, как «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», направленные на увеличение объема несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году до 250 млрд долларов в год.

По сути, за амбициозными цифрами ключевых показателей стоит основная цель: улучшение экономического благосостояния всей страны. Представители власти считают, что сейчас важно не просто предлагать отдельные инструменты поддержки экспортеров, а формировать для них комплексные предложения с использованием всех возможностей. Такие меры поддержки для столичных экспортно ориентированных компаний Москвы обсуждались 1 октября на мероприятии «Экспорт без границ: как обновить столичную инфраструктуру ВЭД?», где руководители крупнейших экспортных предприятий столицы, эксперты и представители власти определили проблемы в этой сфере и предложили потенциальные варианты их решения, способствующие скорейшему выходу отечественной продукции на зарубежные рынки.

В частности, в ходе мероприятия были обозначены следующие препятствия, стоящие на пути компаний-экспортеров: соответствие продукции требованиям на профильных рынках, затраты на ее логистику и транспортировку, отсутствие представителя в стране, ввозные пошлины и т. д. Участники встречи признали, что бизнес может преодолеть почти все эти преграды своими силами, однако это будет долгий и продолжительный путь. Поэтому для большинства российских экспортеров так важна поддержка со стороны государства.

Сложностей, связанных с выходом на международные рынки, достаточно много, говорит гендиректор ООО «Продэксперт», лицензиат бренда «Армия Рос-

сии» и «Военторг» Дмитрий Беляков-Романов: «Я бы обратил особое внимание на некоторые из них. Например, проблемы с тем, что в России и за рубежом разные требования к маркировке и сертификации продуктов, к допустимым ингредиентам. Экспортер вынужден проходить множество экспертиз по каждому из символов, указанных на упаковке». Второй преградой Дмитрий Беляков-Романов назвал непонимание экспортерами специфики спроса из-за того, что недостаточно статистики и другой информации: «В итоге зачастую толком непонятно, куда едешь и что продаешь. Риски выше, и это сказывается на финансовой нагрузке».

Менеджер по экспорту Международной группы компаний «Световые Технологии», предприятия по производству энергоэффективных светильников, Антон Захаров, в свою очередь, отмечает, что торговые барьеры имеют место быть, как тарифные, которые влияют на ценообразование, так и нетарифные. И если первые барьеры, такие как ввозные пошлины, можно разделить между партнерами на профильных рынках, то, к примеру, подготовку продукции для вывода ее на экспорт и соответствие определенным техническим требованиям компании реализуют самостоятельно. «Важно отметить, что в специфике нашей продукции существуют требования по предоставлению сертификатов, которые подтверждают заявленные параметры светильников. При этом для работы на целевых рынках мы проводим испытания в независимых международных лабораториях зачастую за рубежом. Кроме того, стоимость логистики и транспортировки, особенно по дальнейшему экспорту — это существенная часть затрат. И мы активно пользуемся инструментами по компенсации части этих затрат, которые предоставляет правительство», — говорит Антон Захаров.

Впрочем, бизнесмены отмечают, что власти помогают им решать многие важные задачи. Так, директор по экспорту компании-производителя систем бесперебойного питания «Парус электро» Максим Тарасевич, говорит, что благодаря помощи московского правительства компания участвует в бизнес-миссиях и встречах с зарубежными коллегами, выставках и форумах за границей под эгидой города с финансированием за-

ТЕКСТ **Татьяна Еремина**
ФОТО **из личного архива,**
Shutterstock Premier/
Fotodom