

# Пандемия экспорту не помеха

Негативный эффект от всемирного закрытия границ первыми на себе ощутили компании-экспортеры, но несмотря на все трудности, некоторые из экспортеров в течение текущего года смогли перестроить производство и даже открыть для себя новые направления поставок. Чтобы помочь компаниям в период пандемии, в центре продвижения и развития экспорта «Моспром» за год разработали несколько новых форматов: от проведения бизнес-миссий в режиме онлайн до удаленного участия в зарубежных выставках.

— поддержка —

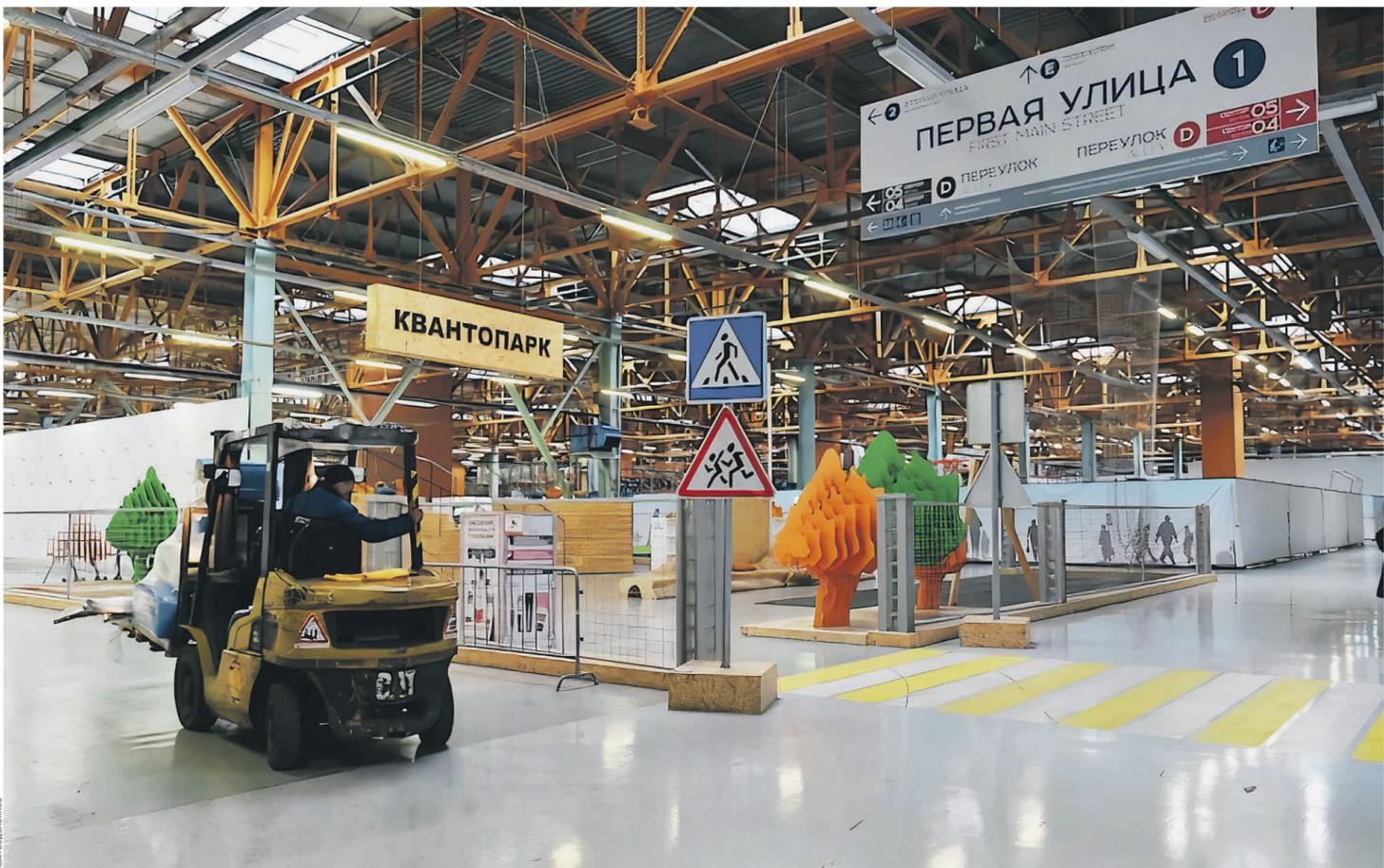
## Индивидуальный навигатор

Несмотря на высокую долю услуг в экономике города, Москва остается высокотехнологичным промышленным центром. Для поддержки такого бизнеса в прошлом году Правительством Москвы был создан и Центр поддержки и развития промышленного экспорта, экспорта продукции АПК и инвестиционного развития АНО «Моспром». Он оказывает адресную помощь компаниям-экспортерам: от преодоления административных барьеров до поиска новых покупателей и встраивания московских компаний в международные кооперационные цепочки. Это касается и решения технических вопросов, и совершенствования мер господдержки.

«Каждая столичная компания и каждый товар, производимый в Москве, для нас уникален, и делать коллективную историю для, по сути, разных товаров неправильно. Нужно находить нюансы и искать конкурентные преимущества каждой отдельной компании на том или ином зарубежном рынке. Именно поэтому мы выбрали для себя принцип индивидуального сопровождения и продумывания экспортных стратегий для каждой компании, в частности», — поясняет генеральный директор центра «Моспром» Наталья Шувалова.

Центр работает в формате «навигатора» для промышленных предприятий, ориентированных на экспорт, как с точки зрения решения текущих проблем, так и подбора мер поддержки, которые им необходимы: от решения технических вопросов и преодоления административных барьеров до поиска новых покупателей и встраивания московских компаний в международные кооперационные цепочки. Также центр оказывает поддержку по всем аспектам внешнеэкономической деятельности, включая вопросы сертификации, проверки торговых барьеров и таможенного регулирования.

«В ряде стран существует сложная ситуация при экспорте наших товаров: возные пошлины до 60%. Преодоление торговых барьеров и ограничений, действующих на зарубежных рынках в отношении товаров российского экспорта, — это еще один вызов для бизнеса, о котором важно сказать», — отмечает руководитель направления международных продаж МГК «Световые технологии» Антон Захаров.



В условиях ограничений на перемещение центр «Моспром» предложил новые меры поддержки

Одним из основных инструментов поддержки, оказываемых центром «Моспром», является байерская программа, направленная на подбор контрагентов. Для этого в центре создают пул потенциальных партнеров, с которыми московские компании могли бы договориться о поставках. В частности, центр организует бизнес-миссии, технологические туры и многое другое. Помимо этого «Моспром» проводит детальный анализ внешних рынков и предлагает столичным производителям персональные аналитические исследования, включающие в себя оценку сбыта продукции, анализ каналов сбыта и ценовой политики конкурентов, рекомендации для успешной экспортной деятельности.

«Для начала мы проводим тест экспортной готовности, для каждой компании и понимаем, насколько сама компания готова и желает выйти на экспорт. Мы не должны вести бизнес за компанию, мы можем ей помочь, направлять, а также улучшать ее международные продажи. Именно поэтому важно провести оценку и анализ состояния внешнеэкономического направления работы самого производителя», — говорит Наталья Шувалова.

Ключевой особенностью не только сохранения, но и увеличения позиций Москвы на международных рынках в центре считают индивидуальный подход, постоянное общение со столичными компаниями и мониторинг ключевых рынков сбыта.

«Аналитические исследования — это основа продаж. Если мы не будем знать, где, как и по какой цене востребована продукция, тогда все меры поддержки не будут столь эффективны. Для начала нужно проанализировать рынки, возможность сбыта и даже, может быть, просчитать перспективу на несколько лет вперед», — дополняет Наталья Шувалова.

## Все в онлайн

Пандемия коронавируса внесла заметные коррективы не только в работу экспортеров, но и в механизмы поддержки. Но главный негативный эффект — это закрытие границ и отсутствие личной коммуникации с партнерами, как с текущими, так и с потенциальными. В этой ситуации центр начал проводить онлайн бизнес-миссии.

Также в онлайн были переведены консультации со специалистами центра — это услуга Office-in-Office, обучение было переведено в формат вебинаров, а для автоматизации обращений экспортеров был создан Telegram-канал.

«До кризиса специалисты совместно с московскими производителями могли выезжать за границу для проведения бизнес-миссий и участия в международных выставках. Когда мы поняли, что лоудаун имеет глобальный характер и он с нами надолго, мы перестроили свои меры поддержки под имеющиеся нужды у экспортеров. Так, вся байерская программа была переведена в онлайн, чтобы московские производители не прибегали к выездным зарубежным мероприятиям», — говорит Наталья Шувалова.

Предполагается, что после пандемии онлайн-формат станет «подготовительным этапом» перед выездом в страну и будет внедрен в уже привычную байерскую программу. В ходе таких переговоров удается определить взаимный интерес, представить преимущества продукции, обсудить потенциальную сделку (стоимость поставки, необходимые документы). «Развитие такого формата коммуникации — это большой вклад в общее дело. Надеемся, что в 2021 году эта практика станет для всех достоянием и заключение новых контрактов через онлайн-переговоры станет рабочей схемой», — отмечает генеральный директор «Карата» Евгений Гребнев.

Также в центре расширили меры поддержки на конгрессно-выставочную деятель-

ность. По количеству мероприятий удалось не только сохранить уровень 2019 года, но и превзойти его: в 2020 году было проведено 20 бизнес-миссий, в частности в страны СНГ и Ближнего Востока, Индию, Вьетнам, Катар и Германию. В августе впервые московские компании смогли поучаствовать в выставке Power China в Китае не только в привычном презентационном формате, но и провести все переговоры с зарубежными партнерами с помощью VR-технологий. На стенде посетителям предлагали воспользоваться оборудованием дополненной реальности, надев которое гости попадали в виртуальное пространство с мультимедийным информационным контентом, разработанным индивидуально под каждую московскую компанию. Так, международные байеры имели возможность внимательно изучить продукцию предприятия и назначить переговоры с представителями компаний, которые находились в Москве. Но новый формат признан скорее дополнить и упростить, чем заменить полностью, традиционный вариант проведения деловых переговоров, признают в «Моспроме».

Однако одни лишь меры поддержки московских компаний не произвели такого эффекта — сырьевой неэнергетический экспорт столицы вырос за первые девять месяцев на 41,2%, если бы производители со своей стороны не проявили гибкость и желание диверсифицировать свое производство. Так, экспорт «выручил» в пандемию компанию «Бытпласт», производящую пластиковые бытовые товары. Производитель начал поставки в Польшу, Румынию, страны Балтии. При этом новые товары были разработаны с учетом требований стран ЕС. Экспортные продажи компании через партнеров за девять месяцев текущего года выросли более чем на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В частности, компания приняла участие в бизнес-миссии в ОАЭ, ко-

торую проводил «Моспром» в сентябре текущего года. После предпродажных мероприятий компанией уже ведутся переговоры для заключения новых соглашений.

Перед самым началом пандемии столичный производитель измерительной аппаратуры «Вика Мера» должен был принять участие в ряде мероприятий в странах СНГ. «COVID внес свои коррективы, но мы полны энтузиазма вернуться к реализации этого проекта сразу после победы над вирусом и возобновления регулярного авиасообщения. Сейчас коллеги из «Моспрома» активно помогают нам развивать кооперацию с российскими регионами, организуя встречи и контакты с интересующими нас предприятиями, а также помогая в организации нашего взаимодействия с потенциальными поставщиками материалов и компонентов для нашего локального производства», — рассказывает генеральный директор АО «Вика Мера» Олег Гончаров.

«Наш опыт взаимодействия в частности, с Правительством Москвы дает действительно хороший результат. Например, нам присвоен статус промышленного комплекса. Статус такого локального производителя важен для участия в тендерах российских госкомпаний, а также при развитии экспорта в страны ЕАЭС, поскольку во многих из них уже существуют режимы благоприятствования продукции, сделанной на территории России», — добавил Олег Гончаров.

Московские компании уверены, что подобного рода предметная поддержка будет действительно способствовать развитию бизнеса, росту оборота и, как следствие, созданию новых высокооплачиваемых рабочих мест, повышению общего технологического уровня производства в городе, дополнительным инвестициям и развитию производительности и социальной инфраструктуры города.

Ксения Ильинская

## «Нам всем пришлось быстро перестроить работу под новые условия»

— мнение —

**АЛЕКСАНДР ПРОХОРОВ, руководитель Департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы, о влиянии пандемии на меры поддержки экспорта.**

Как показывают предварительные итоги этого года, Москва успешно решает задачи Национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Сегодня столица является не только лидером среди российских регионов по объему экспорта — только в одном промышленном экспорте доля столицы составляет порядка 22%, но также центром притяжения инвестиций, местом, где устанавливаются международные связи.

Пандемия показала, что одно из важных качеств Москвы — умение практически моментально перестроить работу с учетом новых реалий. Промышленники города в рекордно короткие сроки переоборудовали линии и стали выпускать необходимую городу, стране и миру продукцию.

Чтобы поддержать производителей-экспортеров, город реформировал меры поддержки. Когда привычные цепочки поставок рушились (покупатели заболели и/или всей компанией уходили на карантин), когда никто не мог гарантировать, что не будет остановлено грузовое сообщение с ключевыми странами-покупателями, поддержка города состояла в том числе в налаживании «виртуальных» связей. Например, центр поддержки и развития экспорта «Моспром» организовал участие московских компаний-экспортеров в выставке Power China-2020. Сама выставка проходила в очном формате, однако московские компании смогли принять в ней участие при помощи техно-



ФОТО: ИРИНА АКИНА

логии VR — виртуальной реальности. С помощью специального VR-шлема посетители стенда московского Правительства в городе Гуанчжоу встретились со столичными экспортерами. И не только чтобы обсудить бизнес, но и наблюдать непосредственно за производством продукции — специально под эту выставку были созданы виртуальные технологические туры. Более 90 бизнес-встреч привели к тому, что в следующем году мы ожидаем несколько больших контрактов. Коммерческая тайна не позволяет мне в данный момент, когда переговоры находятся на завершающем этапе, раскрывать компании и суммы контрактов.

Что касается своего рода «новинок» в экспортной поддержке, начиная с этого года мы разрабатываем индивидуальные аналитические исследования для столичных предприятий (и их продуктов), включающие в себя рыночную конъюнктуру, последние тенденции и факторы. Безусловно, это является отправной точкой при поиске перспективных для московских экспортеров зарубежных рынков. Особенно сейчас, когда нет времени совершать ошибки. Например, среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона мы видим перспективы развития внешнеэкономических отношений с Вьетнамом. В особенности для производителей, продукция которых ориентирована на конкретные задачи населения. Среди местных производителей есть спрос на посевной материал, сельскохозяйственные машины и оборудование. Также московские производители являются для Вьетнама потенциальными партнерами в сфере горнодобывающей отрасли, они могут помочь минимизировать издержки и повысить экологичность местных производств.

Механическое оборудование, техника, электрические устройства, средства связи, автотехника, оптика,

медицинские изделия — все это произведено в Москве и востребовано на зарубежных рынках. В сегодняшних реалиях, конечно, произошла диверсификация в ключевых экспортно ориентированных товарных рынках. И тут я в первую очередь говорю о продукции, которая предназначена для индивидуальной защиты, а также фармацевтических средств. Так, московская продукция фармацевтической отрасли, экспорт которой по итогам девяти месяцев 2020 года увеличился на 36%, обладает сейчас высоким экспортным потенциалом в США и Китае.

Стабильный спрос мы наблюдаем по всему агропромышленному комплексу столицы. Например, на мясную продукцию и шоколадные изделия. Перспективными рынками для увеличения экспортных объемов шоколадных изделий (экспорт кондитерских изделий за девять месяцев 2020 года вырос на 12%) могут стать: Казахстан, Беларусь, Польша и Япония. А производители мясной продукции (рост мясных продуктов в этом году — 47%) могут найти своих потребителей в Китае, Беларуси и Польше.

В этом году, конечно, встал вопрос о расширении и финансовых мер поддержки для компаний, которые планируют выходить на новые экспортные рынки. Поэтому мы пересмотрели финансовую поддержку для экспортеров: был обновлен кредитный продукт «Экспорт» и введен новый продукт «Экспорт АПК». В рамках продукта до 100% от суммы займа допускается использовать на пополнение оборотных средств с целью оплаты сырья, материалов и комплектующих. Как правило, это основная расходная статья реализации экспортного контракта. Сейчас в активной фазе анализа заявки на заем находится пять проектов, один из которых уже утвержден на сумму 200 млн руб.