

ЭКСПОРТЕРАМ НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ

ПОСТАВКИ ТОВАРОВ ИЗ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ НАБИРАЮТ СИЛУ. РЕГИОН ПОСТАВЛЯЕТ ЗА ГРАНИЦУ НЕ ТОЛЬКО ТРАДИЦИОННЫЕ ДЛЯ «ЖИТНИЦЫ» СЕЛЬХОЗСЫРЬЕ И ПРОДУКТЫ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ, НО И ТЕХНИКУ ДЛЯ АПК, СТАЛЬНОЙ ПРОКАТ, АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДИСКИ, ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И МНОГОЕ ДРУГОЕ. СЕГОДНЯ НА ДОНУ ПОЧТИ 2,2 ТЫС. КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ, ИЗ КОТОРЫХ БОЛЕЕ 1,9 ТЫС. — ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП). ПО ИХ ЧИСЛУ ОБЛАСТЬ — ЛИДЕР НА ЮГЕ РОССИИ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ, МЕШАЮЩИЕ ДОНСКОМУ ЭКСПОРТУ, РАСТИ БОЛЕЕ ДИНАМИЧНО. В ЧАСТНОСТИ, ДЕФИЦИТ СРЕДСТВ. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ

Какие барьеры существуют на пути экспортеров и как их устранять? Насколько эффективна система поддержки поставщиков донских товаров на внешние рынки? Какие шаги необходимы для освоения перспективных зарубежных направлений? Эти и другие вопросы «Коммерсантъ-Юг России» обсудил с представителями правительства Ростовской области, институтов поддержки, компаний-экспортеров, банков, переработчиков сельхозпродукции, портов и экспертного сообщества.

СТАВКА НА НЕСЫРЬЕВОЙ РОСТ

По данным областного Минэкономразвития, в 2020 году Дон экспортировал продукцию на общую сумму около \$ 9 млрд (на 5,9% больше по сравнению с 2019 годом). В первой половине текущего года объемы донского экспорта составили \$ 4,9 млрд (почти на 36,5% выше, чем в прошлогодних январе — июне). «При этом существенно выросла доля несырьевого неэнергетического экспорта, которая составила \$ 3,72 млрд. По этому показателю область на третьем месте в России, — уточнил министр экономического развития региона Максим Папушенко. — В структуре экспорта доля несырьевого неэнергетического постоянно растет. Если в 2015 году она составляла 77,65%, то сейчас она уже около 90%. Это поставки на внешние рынки продовольствия, сельхозтехники, оборудования, химической продукции и др. Доли несырьевого энергетического и сырьевого экспорта, напротив, постоянно снижаются».

Господин Папушенко добавил, что сегодня донские товары (по итогам 2020 года) поставляются в 139 стран. Наиболее популярны — Турция, Украина, Египет, Китай и ОАЭ. Продукция региона потребляется почти на всех континентах, правда, далеко не везде это большие объемы потребления. Министр показал слайд, на котором видно, что от всего объема экспорта 58,5% приходится на азиатские страны, а почти 22% — на рынки СНГ. Затем идут Европа (13%), Африка (4,5%), Северная Америка (1,6%) и Южная Америка (0,5%).

«Существующие меры поддержки направлены на то, чтобы помогать компаниям в освоении новых рынков, — отметил глава Минэкономразвития. — Правительство региона, со своей стороны, налаживает коммуникации с зарубежными коллегами. Мы подписываем соглашения, открываем консульства, организуем работу комиссий и рабочих групп. Например, в первой половине 2021 года состоялось подписание соглашения между правительством Ростовской области и Министерством внешних экономических связей и иностранных дел Венгрии. Налаживание коммуникаций (с



ПО СЛОВАМ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ МАКСИМА ПАПУШЕНКО, Ч СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА ДОЛЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОСТОЯННО РАСТЕТ: В 2015 ГОДУ ОНА БЫЛА 77,65%, А СЕЙЧАС — ПОЧТИ 90%

зарубежными партнерами) — одна из приоритетных задач губернатора, правительства и всех министров. У нас серьезная работа в этом направлении».

Сегодня в Ростовской области действует комплекс мер (федеральных и региональных), направленных на поддержку экспортеров. Причем не только компаний, которые предпринимают первые скромные попытки выйти на зарубежные рынки, но и тех, кто уже поставляет свою продукцию за границу. Просто для разных групп экспортеров инструменты поддержки сильно отличаются, пояснил директор регионального Центра поддержки экспорта (ЦПЭ) Аркадий Мурзаев. «Одним необходим выход на международные маркетплейсы, другим — сертификация продукции, третьим — адаптация товаров под конкретный рынок. А кому-то необходим весь комплекс. Здесь важен индивидуальный подход к каждому клиенту», — добавил господин Мурзаев.

По его мнению, коронакризис 2020 года произвел революцию в головах донских экспортеров. Если до этого представители

ЦПЭ Ростовской области бегали за клиентами, уговаривали их, то сегодня компании сами обращаются и в Центр поддержки экспорта, и в региональное представительство Российского экспортного центра (РЭЦ). «Помочь — это значит снизить затраты компаний для того, чтобы их выход на новые рынки был благополучным и результативным, — подчеркнул Аркадий Мурзаев. — Например, мы компенсируем львиную долю затрат на получение необходимых сертификатов с учетом специфики конкретных стран. Свежий кейс — помогли ряду ростовских компаний получить сертификаты соответствия стандартам Европейского союза, что открыло для продукции этих компаний хоть и сложный, но крайне привлекательный европейский рынок».

ПРЕВРАТИТЬ ПРОБЛЕМЫ В ЗАДАЧИ И РЕШЕНИЯ

Гендиректор ООО «Агро Зерно Юг» Руслан Барашян заявил, что в их компании хорошо осведомлены о действующих в стране и

регионе мерах поддержки, и предложил дополнить эту линейку: «Экспортеры часто сталкиваются с дефицитом оборотных средств. Например, мы вынуждены идти в партнерство с другими компаниями, чтобы увеличивать маржинальность торговых сделок, предоставляем отсрочку. Есть международные схемы финансирования, которые предусматривают выпуск и дисконтирование аккредитивов под наши контракты при условии наличия гарантий от международных банков за иностранного покупателя. Но часто такие гарантии иностранные банки не выдают. Поэтому необходимо развивать в странах дальнего зарубежья отношения с иностранными банками. Это могут быть партнеры тех российских банков, которые участвуют в финансировании экспортной деятельности. Если бы российский банк дал бы нам аккредитив с дисконтированием отложенного платежа на турецкую компанию под гарантии Российского экспортного центра и страховку от топовых страховых компаний, то мы бы улучшили оборачиваемость денег в России, а тем