

→ **КОНТРАМЕРЫ САНКЦИЯМ** Осложняющим фактором в сфере экспортной деятельности стало обязательство, введенное Минфином 28 февраля 2022 года. Теперь в рамках всех внешнеторговых договоров российские экспортеры должны продавать 80% валютной выручки, тем самым лишая компании достаточного валютного запаса для совершения сделок.

Исторически данная мера оправдана и уже не раз показала свою эффективность. Господин Марамыгин объясняет, что такой механизм действовал в конце XX и самом начале XXI века и в России, и во многих странах СНГ, переживавших сложные времена после распада СССР и перестройки экономики. В России обязательная продажа валютной выручки была введена с 1992 года и полностью отменена в 2006 году. Сначала норматив составлял 40%, в 1998 году он вырос до 75%, а уже в XXI веке постепенно снижался до уровня 10%, установленного в 2004 году. «Это нормальная мера антикризисного регулирования внутреннего валютного рынка. По мере стабилизации и укрепления рынка данная мера будет отменена. Уже сейчас обязательная продажа валютной выручки позволила несколько стабилизировать курсовое соотношение рубля и доллара и охладить панические настроения на рынке», — отмечает Максим Марамыгин.

Пока же экспортеры жалуются, что данное нововведение затрудняет расчеты между контрагентами: не хватает валютных средств. Также появляются сложности с продажей валютной выручки, в том числе из-за попадания части банков под санкции. Но некоторые идут другим путем, продавая товары на экспорт сразу в национальной валюте. «Большинство расчетов у нас происходит в российской валюте. Продавать на экспорт сразу можно в рублях. У нас не так много валютной выручки, но, если бы она была, мы бы ее сразу использовали на закупку комплектующих, которые нам нужны», — говорит Евгений Максимов из «УралАктив». По его словам, больше проблем они получили из-за внедрения новых сертификатов СТ-1 (Постановления Правительства РФ №№ 311 и 312 от 09.03.2022 г.).

Данное нововведение действует в соответствии с указом Президента РФ от 08.03.2022 №100 «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности» и дополнительных постановлений к нему №311–313. Из пояснений Торговой промышленной палаты РФ становится понятно, что теперь на российскую продукцию, внесенную в перечни данных постановлений и экспортируемую в зарубежные страны (с некоторыми исключениями), выдается сертификат о происхождении товара формы СТ-1. «Страна вынуждена вводить контрмеры. Новые постановления исходят из того, что вновь введенные ограничения потребо-



вали нового контроля со стороны государства, в том числе через федеральную таможенную службу за производимым экспортом. Вводится новый контроль и за тем, что мы отгружаем», — комментирует Андрей Беседин.

Представители компаний-экспортеров отмечают, что данное нововведение стало для многих неожиданным, из-за чего были понесены непредвиденные расходы, часть заказов пришлось отменить. «У нас в момент введения постановлений на грузе находилось три машины и все три в разные страны. Мы не учитывали эти расходы, они так или иначе ложатся на нас. Поясню, отгрузка может быть и на небольшую сумму, а сертификат происхождения может стоить равноценно или даже дороже продукции. Это непредвиденные расходы и время, которое нам нужно затратить на подготовку этого сертификата. На это нам не был дан люфт. А машины уже идут. Какие-то заказы

пришлось отменить. Это вносит дисбаланс в нашу деятельность», — поясняет директор по развитию ООО «УралАктив» Евгений Максимов.

Из-за того, что новые сертификаты стали сюрпризом не только для экспортеров, но и для органов, которые их выдают, время, затраченное на получение сертификатов, тоже для многих стало неприятным моментом. «Мы не в восторге от того, что происходит. Постановления спускаются неожиданно, часто в нерабочее время. В Свердловской области мы единственный орган, который выдает СТ-1. Делаем мы это в течение максимум двух дней. Работаем в авральном режиме и стараемся делать это максимально быстро», — говорит президент Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин. По его словам, палата готова идти навстречу экспортерам. И если сертификаты выдаются дольше, чем за два дня, просит звонить в организацию и решать вопрос напрямую.

**МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ** Сложности экспортеров пытаются облегчить органы, деятельность которых, в том числе, связана с оказанием помощи в этой сфере. Так, Центр поддержки экспорта Свердловской области будет выставлена продукция 10 компаний региона, из них семь высокотехнологичных производственных компаний из числа малого и среднего бизнеса (МСП), чьи технологии применяются в горнодобывающей, энергетической, строительной сферах. В составе делегации региона представители этих компаний, и для них центр организует встречи в рамках выставки.

«В настоящий момент экспортеры испытывают серьезные трудности, связанные с поставкой комплектующих, и обращаются к нам даже по этим вопросам, несмотря на то, что непосредственно к экспорту это не относится. Так как услуга по поиску поставщи-

**ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ КИТАЯ ГОТОВЫ УВЕЛИЧИТЬ ИМПОРТ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

ков не выделена на законодательном уровне как услуга регионального центра поддержки экспорта, пока мы пытаемся снабдить экспортеров информацией о возможных каналах поиска», — отмечает Валерий Пиличев.

Татьяна Лагунова добавила, что приоритет центра в первую очередь — консалтинг. Большинство консультаций направлено на преодоление барьеров, связанных с задержкой валютных платежей, логистикой, реализацией новых требований по вывозу некоторых видов продукции иностранного происхождения. «Мы оказываем консультации по логистике, даем разъяснения по постановлениям №311–313, по получению валютной выручки, какие банки не попали под санкции, как продавать выручку, как можно переносить сделки из одного банка в другой», — прокомментировала она, добавив, что горячие линии организованы по каналам РЭЦ, Минпромторга.

По словам Валерия Пиличева, в ближайшее время они ожидают расширения возможностей Центра поддержки экспорта за счет добавления услуги по финансированию затрат на логистику российского плеча при экспорте и затрат на иностранные склады и фулфилмент.

**Вывод по экспорту** По мнению экспертов, для развития экспортного рынка региона участникам необходим поиск и освоение новых каналов и территорий экспорта, новых торговых партнеров, как и форм и видов оплаты торговых сделок. «Впрочем, замена торговых партнеров и направлений экспорта может быть для некоторых видов экспортируемой продукции неактуальна или незначительна, поскольку главным импортером для России является Китай, представители которого готовы увеличить импорт российской продукции», — уверена доцент кафедры мировой экономики и внешнеэкономической деятельности УрГУ Елена Стремоусова. Так, значительная доля экспорта Свердловской области приходится на металлургическую продукцию — порядка 44%, при этом более половины — экспортируется в Китай. Доля экспорта в недружественные страны этого ресурса невелика. ■



ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ФОКУСИРУЕТСЯ НА УСЛУГАХ ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ. ОДНО ИЗ НИХ — УЗБЕКИСТАН.