

# «В МИРЕ ЕСТЬ НОВЫЕ РЫНКИ, И КОМПАНИИ ГОТОВЫ ИХ ПОКОРЯТЬ»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НЕСМОТРИ НА ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ РАБОТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ЭКСПОРТЕРОВ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ЭКСПОРТИРУЮТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В ДЕСЯТКИ СТРАН И ГОТОВЫ ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ НЕИЗВЕСТНЫЕ РЫНКИ. С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ СЕГОДНЯ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НА ЭТОМ ПУТИ И КАКИЕ РЕШЕНИЯ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДЛОЖЕНЫ, КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА» (ЦПЭ) **НАДЕЖДА ЛАРИОНОВА**.

**BUSINESS GUIDE:** Санкт-Петербург по объему экспорта традиционно занимал второе место среди регионов и показывал рост объема. Какова сейчас динамика и как изменились процессы в этом году?

**НАДЕЖДА ЛАРИОНОВА:** В настоящий момент статистика немного сужена. Мы можем оперировать лишь данными за первое полугодие 2022 года, и они показывают, что экспорт Петербурга не сократился и составил \$16,6 млрд относительно \$13 млрд первого полугодия 2021 года. Данная динамика касается не только топливно-энергетического экспорта, но и другой продукции. Несущественное снижение на 3 млн тонн есть в натуральном выражении по объему поставок. Более показательная картина сложится после того, как появится доступ к статистике третьего и четвертого кварталов. Напомню, что изначально экономисты прогнозировали существенный спад экспортных тенденций во втором квартале. Сейчас мы видим, что этого не произошло.

**BG:** Сколько заключено контрактов на поставку продукции при поддержке ЦПЭ?

**Н. Л.:** Мы отмечаем небольшое снижение в количестве заключенных контрактов. Компании с февраля находят в активном периоде смены рынков, и работа нашего центра направлена в первую очередь на то, чтобы помочь им переориентироваться и перенастроить свой экспорт. Процесс небывший, поэтому есть определенное снижение. Тем не менее у нас 53 компании заключили в этом году экспортные контракты на сумму более \$20 млн. И все это — новые рынки.

**BG:** Из-за санкций торговля с европейскими странами сократилась, а логистические цепочки оказались нарушены. Как поменялись каналы экспорта?

**Н. Л.:** Логистические цепочки в первом квартале действительно были разрушены. Петербург относится к регионам, наиболее пострадавшим с этой точки зрения, потому что традиционно здесь весь экспорт шел через порты города и морские пути в Евросоюз и Скандинавские страны. В связи с уходом ряда операторов контейнерных перевозок морские маршруты для местных предприятий практически сошли к минимуму. Но местные логистические компании достаточно активно подключились к их перестройке.

В марте ЦПЭ заключил соглашение с рядом логистических операторов, чтобы помогать нашим клиентам рассчитывать новые пути. У нас появилась услуга — субсидирование перевозок российского транспортного плеча. Компании, экспортирующие через морские пути, вынуждены сейчас доставлять грузы в порты Новороссийска или Владивостока. И у них появилась возможность субсидировать российское транспортное плечо. Ситуация в логистике пока не устоялась, она меняется в ежедневном процессе, и экспортерам приходится пересчитывать стоимость этих затрат под каждую новую поставку. Поэтому сейчас услуга по формированию и расчету логистики стала пользоваться большим спросом.

**BG:** Какие мероприятия проводит центр для переориентации экспорта?

**Н. Л.:** Еще в первом квартале центр пересмотрел географию экспорта и все мероприятия, в том числе, образовательные. Новые азиатские рынки ментально более



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

сложные, чем традиционные, и на обучающих семинарах мы помогаем компаниям разобраться, какие страны будут более легкими для входа. География мероприятий также изменилась: в этом году ЦПЭ провел более десяти бизнес-миссий в Египет, Саудовскую Аравию, Арабские Эмираты, Монголию, Сербию. Запланированы бизнес-миссии во Вьетнам и Израиль. Все эти направления вызвали высокий интерес у петербургских компаний — мы получили большое количество заявок. В то же время отмечаем заинтересованность второй стороны — зарубежные партнеры динамично принимают предложения о встречах с нашими предпринимателями. Раньше компании из этих стран с осторожностью смотрели на российских партнеров, особенно это касалось Арабских Эмиратов. Сейчас они видят активность наших предпринимателей, понимают, что идет перестройка всей географии экспорта, для них это тоже выгодно.

При этом нельзя сказать, что за период с февраля по ноябрь география экспорта существенно изменилась. Есть тенденция сохранения поставок в страны, которые были традиционными импортерами продукции Петербурга. Но в связи с тем, что у компаний освобождаются производственные мощности, которые ранее были законтрактованы под европейские рынки, предприятия активно выходят на новые пространства. Компании, которые производят продукцию промышленного назначения, также смотрят в сторону стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки. Там высокая конкуренция, широко представлен Китай, тем не менее есть новые неизвестные рынки, и компании готовы их покорять. Из новых тенденций — страны Латинской Америки. Но экспорт туда еще не налажен. Там существенное логистическое плечо, это перспективы будущих периодов.

**BG:** Каковы основные запросы у региональных экспортеров в ЦПЭ?

**Н. Л.:** Центр поддержки экспорта Санкт-Петербурга создан для того, чтобы помогать малому и средне-

му бизнесу. Как правило, для этих компаний основная проблематика при выходе на зарубежные рынки связана с двумя направлениями — существенными финансовыми затратами и недостатком знаний о том, как правильно экспортировать. Поэтому часть услуг центра направлена на закрытие образовательных пробелов: как оформить договор, какие пункты предусмотреть в экспортном контракте.

Вторая часть услуг центра направлена на снижение финансовых затрат для компаний и связаны с поиском партнеров. Мы помогаем находить контрагентов либо удаленным способом, либо размещая петербургские компании на зарубежных электронных торговых площадках, либо участием в бизнес-миссиях и выставках. И, конечно, ряд услуг связан с сопровождением сделки — в начале года это был один из топовых запросов. У компаний возникают проблемы с реализацией действующих контрактов, с их оплатой, юридическим сопровождением. Это таможенное оформление, логистика, консультирование по сертификации, ограничения, которые накладывало правительство на импорт. Все это существенно затруднило работу предпринимателей в первом полугодии, и эти запросы существенно превышали остальные.

Еще у нас есть готовые услуги, связанные с сопровождением экспортного контракта: расчет логистики, таможенное оформление, консультирование по валютному законодательству, сертификации, оформлению документов, защите интеллектуальной собственности. Решение всех этих вопросов берут на себя сотрудники центра.

**BG:** Есть ли проблемы с сертификацией продукции при выходе на новые рынки?

**Н. Л.:** Это всегда была популярная тема у Центра поддержки экспорта — зарубежная сертификация на входе для малого и среднего бизнеса несет существенные затраты. ЦПЭ софинансирует эти затраты

до 80%. В этом году данная услуга стала более популярна из-за аннулирования или ограничения выдачи европейской сертификации. Теперь для выхода на новые рынки необходимо получать сертификацию той страны, куда будет идти отгрузка товара.

**BG:** Какие площадки помогают экспортерам искать поставщиков и перестраивать логистические маршруты?

**Н. Л.:** В этом году зарубежные маркетплейсы были пересмотрены, так как большинство площадок, работающих на недружественные рынки, не разрешают размещать продукцию с маркировкой «сделано в России». У наших компаний растет интерес к площадкам азиатских стран — Alibaba, Epinduo, Imall. С этого года мы размещаем товары на площадке Lasada — это крупнейший маркетплейс Юго-Восточной Азии, который показывает хорошую динамику роста. В этом году объемы продаж здесь выросли в два раза: более чем на \$250 млрд. Это сингапурский маркетплейс, работает на Вьетнам и все соседние страны и позволяет продавать товары как населению, так и в зарубежные сети. Население этого региона — 589 млн человек. И это очень перспективное направление.

**BG:** Вице-президент Российского экспортного центра Алексей Солодов заявил на одном из мероприятий, что в 2022 году затраты на поддержку российского экспорта по итогам санкционного года увеличены вдвое и в 2023 году планируется тенденция на дальнейшее масштабирование наших программ поддержки. Как обстоят дела в Петербурге?

**Н. Л.:** ЦПЭ не сокращал в этом году затраты на поддержку экспортеров, и в следующем году все эти меры сохраняются. Более того, мы уже запускаем два новых проекта. Первый — вывод компании в зарубежные торговые сети «под ключ». В этом году он запускается в тестовом режиме в Арабских Эмиратах. Компании уже отобраны, проект активно реализуется, и мы надеемся, что к концу года наша продукция будет представлена в торговых сетях ОАЭ. В 2023 году этот проект будет географически масштабирован: в него добавятся Азербайджан, Малайзия и ряд других стран.

Второй проект, который запускает ЦПЭ, это новый трек «Проект экспортного роста» на Городском акселераторе для МСП. На этой электронной площадке компании, которые только задумываются об экспорте, смогут получить часть образовательных услуг по подбору продукции. По окончании акселератора компания получит доступ к бонусам по оплате затрат, связанных с проведением экспертизы и сертификации товара.

**BG:** Какими представляются перспективы регионального экспорта?

**Н. Л.:** Динамика экспорта в стоимостном выражении пока показывает положительный эффект. Возможно, будет снижение во втором и третьем кварталах — это период, когда компании пересматривают свою географию. Деятельность компаний по поиску новых рынков позволит сохранить положительную динамику развития экспорта в следующем году. ■