

Журнал

В ФОКУСЕ

ИЗВЕСТИЯ

25 декабря 2019 №3 (14)

«ЭКСПОРТ»



Рекламное СМИ

От российского стола

Вывозят всех

Обучить и экспортировать

Мягкое давление

Полтриллиона на поддержку экспортёров

Вкус России

«РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА СМЯГЧИТ БУДУЩИЕ КРИЗИСЫ»

ГЛАВА РЭЦ АНДРЕЙ СЛЕПНЁВ — О РОСТЕ НЕСЫРЬЕВЫХ ПОСТАВОК И ИЗМЕНЕНИИ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Екатерина Вайнтрауб

Российский экспортный центр (РЭЦ) поддерживает поставщиков несырьевых товаров на протяжении последних четырёх лет. В 2019 году центр оказал компаниям многомиллиардную помощь, создал платформу для безопасной торговли с Африкой и запустил магазин российских товаров на крупнейших китайских маркетплейсах. Об этом в интервью «Известиям» рассказал глава РЭЦ Андрей Слепнёв. По его мнению, деятельность центра, направленная на увеличение объёмов несырьевого неэнергетического экспорта до \$250 млрд к 2024 году, позволит России слезть с нефтяной иглы.

АКСЕЛЕРАТОР И АФРИКА

Подводя итоги 2019 года, какие три главных достижения РЭЦ вы можете назвать?

Во-первых, в этом году был очень большой объём поддержки экспортёров со стороны РЭЦ. Свыше \$17,5 млрд — это льготное кредитование и страхование. А есть ещё нефинансовая поддержка, промоутерская помощь. Кроме того, мы выполняем функции агента правительства по субсидиям. Объём поддержки значительный.

Во-вторых, мы запустили семь акселерационных программ, которые помогают вовлечь новые компании в экспортную деятельность. Известно, что менее 1% фирм МСП занимают поставки за рубеж: многие не верят в свои силы, в эффективность господдержки. В 2019-м мы задействовали в эти программы почти 600 предприятий, и десятки из них уже заключили первые экспортные контракты.

Третий итог года для РЭЦ — активное сотрудничество с Африкой. В частности, мы вместе со Сбербанком, ВЭБ.РФ и Gemcorp Capital LLP создали специальную платформу объёмом \$5 млрд, которая гарантирует безопасную торговлю с этим регионом.

В чём суть платформы?

Зачастую предприниматели опасаются поставлять товары в Африку, так как не имеют гарантий оплаты. Платформа позволяет устранить этот риск за счёт встречных поставок африканских товаров. В этом механизме уже участвует порядка десяти африканских стран.

Другое важное событие, связанное с Африкой, — контракт на поставку

в Египет 1300 вагонов производства промышленной группы «Трансмашхолдинг», который обеспечит \$250–300 млн экспорта ежегодно в течение нескольких лет. РЭЦ участвует в финансировании и страховании этой сделки.

ЭКСПОРТ МАЛОГО БИЗНЕСА

Нацпроект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» ставит целью увеличение доли поставок малых и средних компаний в общем объёме несырьевого экспорта до 10%. Что делает РЭЦ, чтобы достичь этого показателя?

Мы нарастили объём финансовой поддержки МСП в последнее время и

начали предлагать им так называемые коробочные, или упрощённые, продукты для выхода на экспорт. Кроме того, запущен магазин товаров малых и средних фирм на крупнейших китайских маркетплейсах — и через него уже совершено около 46 тыс. покупок.

На развитие поставок за рубеж должна повлиять и система, объединившая в себе торгпредства за границей и региональные центры поддержки экспорта. Мы создали её, как только получили право координировать работу субъектов, учить и обмениваться опытом. В основе системы — IT-решения, которые позволяют поставщикам найти клиентов и наоборот. В пилотном режиме опция действует в семи странах и десяти регионах России, и её охват нужно будет расширить.

Если россиянин, который производит, например, масло, захотел экспортировать его в Китай, он может получить помощь РЭЦ?

Похожую идею Николай Верещагин реализовал ещё в XIX веке, в результате доходы от экспорта масла из Российской империи сравнялись с поставками золота. В XXI веке действуют такие же принципы. Чтобы

эксперты РЭЦ помогли наладить работу, необходимо оставить заявку на сайте.

В Китае российские бренды очень ценятся. Однако молочную продукцию важно доставить как можно быстрее. Решить проблему призваны специальные поезда — «агрэкспрессы», которые следуют из Подмоскovie в Китай (совместный проект РЭЦ, «РЖД Логистики» и «ФВК Север» был запущен в 2019 году). Скидки РЖД и субсидии РЭЦ удешевляют стоимость перевозок: по цене поезд обойдётся как морские контейнеры, а по скорости он в три раза их превосходит.

Большое значение для китайского рынка имеет и способ дистрибуции —

2024 году, что подразумевает изменение структуры экономики России. Сегодня две трети доходов экономика получает благодаря продаже сырья, через пять лет соотношение должно быть равным.

Достижение задач нацпроекта будет означать, что Россия слезла с нефтяной иглы. В 2018 году объём ННЭ составил \$151,4 млрд, показав рост на 12% по сравнению с 2017-м. Это стало возможным из-за низкой базы предыдущих лет. В 2019-м результаты, скорее всего, будут более скромными: против нас играет мировая конъюнктура, торговые войны и тарифные барьеры. Но мы планируем выйти на показатели 2018 года в стоимостном

НА СНИЖЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОСТАВОК УГЛЕВОДОРОДОВ НАПРАВЛЕН НАЦПРОЕКТ «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ». ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ — УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЁМА НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА ДО \$250 МЛРД К 2024 ГОДУ

большинство покупок совершается на электронных площадках. Кстати, комплексную поддержку экспортёрам в Китае скоро начнёт оказывать торговый дом, который мы открываем.

Один из способов найти клиентов — участвовать в международных выставках. Работает ли экспортный центр в этом направлении?

Только в 2019 году мы организовали более 100 выставок и международных мероприятий. В выставках приняла участие более тысячи компаний. В дальнейшем останавливаться не планируем: список мероприятий утверждён на два года вперёд. Существует и формат бизнес-миссии, когда представители нескольких предприятий выезжают за рубеж на переговоры. В этом году мы провели 12 деловых миссий.

КРИЗИС И НЕФТЯНАЯ ИГЛА

Часто говорят, что Россия сидит на сырьевой игле. Когда ситуация изменится?

На снижение зависимости от поставок углеводородов направлен нацпроект «Международная кооперация и экспорт». Главная цель — увеличение объёма несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) до \$250 млрд к

выражении, а физические должны вырасти примерно на 2%. То есть экспортёры производят больше, хотя и выручают за это чуть меньше денег.

Аналитики говорят: в 2020 году мировой рынок ожидает экономический кризис. Как он скажется на динамике несырьевого экспорта?

Мы рассчитываем, что акцент на развитии экспорта позволит смягчить кризисные явления. Страна будет зарабатывать на поставках, и ВВП получит дополнительный драйвер роста. В 2019-м ситуация тоже была неидеальной: падение спроса, торговые войны привели к тому, что такие отрасли, как чёрная металлургия, лесопромышленный комплекс, химическая промышленность, испытывали трудности.

Однако даже в таких условиях мы видим, что в отдельных категориях есть позитивные тенденции. В частности, поставки товаров продовольственной группы увеличиваются на 10% ежегодно. Рост показывают и фармацевтика, детские продукты, лёгкая промышленность. Даже несмотря на снижение цен, эти товары покупают как на Востоке, так и на Западе. Подобная динамика говорит о том, что мы недооценивали свой потенциал.



Алексей Майшев | «Известия»

«ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ РАССЧИТАНЫ НА ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД»

ЗАМГЛАВЫ МИНПРОМТОРГА ВАСИЛИЙ ОСЬМАКОВ — О РЕАЛИЗАЦИИ
НАЦПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ»

Юлия Романова

Почему экспорт вошёл в число нацпроектов? Что даёт развитие внешней торговли россиянам, простым гражданам?

Если мы посмотрим на структуру национальных проектов, то увидим, что большая часть из них носит социальную или инфраструктурную направленность. Но для того чтобы пользоваться социальными благами, людям надо где-то работать. Причём их рабочие места должны быть современными, конкурентоспособными, ориентированными на глобальный рынок.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» как раз и направлен на решение этих задач. Инвестиции в соответствующие проекты формируют налоговую базу для реализации тех самых инфраструктурных и социальных программ. Это, в свою очередь, ведёт за собой рост экономики регионов и в конечном счёте повышение качества жизни граждан.

Более того, «Экспорт» — это нацпроект, направленный на изменение структуры российской экономики. На базе реализованных планов импортозамещения мы формируем модель экспортоориентированного развития конкурентоспособных отраслей промышленности. Такой подход позволит диверсифицировать структуру российской торговли и обеспечить долгосрочную стабильность для реального сектора экономики.

Появляется элемент гордости, когда Россию перестают воспринимать только как продавца энергетических ресурсов и оружия. Причём уже сегодня наш экспорт один из самых высокодиверсифицированных в мире.

За счёт каких экспортных позиций?

Существует огромная масса рыночных ниш, в которых российские производители выпускают самую современную конкурентоспособную продукцию — от технологий промышленного климата и холодильного оборудования до лазерных систем для медицинских нужд и обработки металлов. Россия — мировой лидер в сферах производства сапфиров для потребительской электроники, защитного программного обеспечения, сервисной робототехники. Не говоря об атомной отрасли и огромном потенциале сельского хозяйства.



Серьёзный рынок у нас сейчас происходит в сегменте нефтегазового оборудования с открытием для нас рынков на Ближнем Востоке. Созданные мощности в автопроме позволяют экспортировать двигатели и комплектующие в Европу. Традиционно сильны наши позиции в транспортном машиностроении.

Есть и неочевидные примеры, как, допустим, экспорт виниловых пластинок. Начались поставки за рубеж российских солнечных панелей, хотя ещё несколько лет назад отрасли оборудования для ВИЭ в нашей стране просто не существовало.

В целом Россия поставяет на экспорт порядка 95% от общего количества позиций, включённых в перечень ТН ВЭД. Это один из самых высоких показателей в мире.

Доля несырьевых неэнергетических товаров тоже растёт. Если в 2013 году она составляла 26,6% от общего объёма зарубежных поставок, то по итогам девяти месяцев 2019-го — 33,7%.

От каких производителей государство в первую очередь ждёт прорыва?

Мы делаем ставку на те сегменты, в которых Россия является крупным глобальным игроком, — машиностроение, металлургия, химия, лес. Они формируют до 70% нашего экспорта.

Например, в металлургии мы экспортируем в основном «первичку» и полуфабрикаты. И очевидно, что

необходимо наращивать поставки готовой продукции, проката, сложного литья. То же касается нефтехимии, лесопереработки. В этом наш главный резерв.

Завершается первый год реализации нацпроекта. Что удалось сделать, а что нет?

2019 год ушёл на запуск новых инструментов и их настройку. Вся инфраструктура поддержки экспорта создана, и теперь начинается, скажем так, работа «на земле».

Мы запустили главный механизм поддержки — единую субсидию для реализации корпоративных программ повышения конкурентоспособности (КППК). Заключая соответствующие соглашения с Минпромторгом, компании получают доступ к кредитным ресурсам и основным программам поддержки промышленности. Взамен бизнес берёт на себя обязательства обеспечить прирост выпуска глобально конкурентоспособной продукции.

Сколько компаний проявили в итоге интерес к этой программе?

В паспорте нацпроекта у нас есть отдельный показатель о том, что мы должны заключить к 2024 году не менее 320 соглашений о КППК. При этом уже по итогам первого отбора было поддержано 711 заявок от предприятий из 70 регионов страны. Сейчас в нашем портфеле находится ещё около 600 заявок.

Причём с помощью этого механизма мы не только поддерживаем сам экспорт, но и стимулируем модернизацию промышленных мощностей. По сути, мы говорим о запуске в стране новой индустриализации.

При этом динамика несырьевого экспорта в этом году показывает торможение после рекордов прошлого года.

Да, по итогам текущего года у нас будет либо ноль, либо небольшой выход в плюс. Связано это в первую очередь с внешними конъюнктурными факторами, падением мировых цен на наши основные экспортные товары — сталь, цветные металлы, продукцию деревообработки.

При этом хорошими темпами растёт машиностроение (+5,2% за девять месяцев 2019 года), фармацевтическая отрасль (+8,8%), лёгкая промышленность (+6,4%).

Что позволит выправить ситуацию?

Запуск новых программ, включая КППК, и целый ряд значимых регуляторных инициатив.

В сентябре мы скорректировали механизм субсидирования затрат на транспортировку продукции. Теперь для подачи заявок нужно утвердить программу поставок продукции, за счёт чего можно планировать объём поддержки по годам. Установлены лимиты субсидии на компанию, конкретную отрасль и вид транспорта.

Ещё одно важное направление — признание нашей продукции за рубежом. Мы разработали и утвердили план модернизации 36 опорных лабораторий по всей стране. Экспортёры, получившие в них российские сертификаты, будут освобождены от необходимости сертифицировать свою продукцию за рубежом. На эти цели выделено более 5 млрд рублей.

Началось строительство 37 пунктов пропуска — автомобильных, воздушных, морских и железнодорожных. С 1 января 2020 года отменяются требования о репатриации валютной выручки для несырьевых компаний. Снижается объём отчетности перед налоговыми органами. Обнулён НДС для экспортёров инжиниринговых, строительных, транспортных и прочих услуг.

Запущенные программы поддержки экспорта будут выходить за рамки 2024 года?

Они просто обязаны быть рассчитаны на долгосрочный период. Это наша принципиальная позиция, о которой мы обязательно будем заявлять в следующем году. Чудес не бывает, за 4–5 лет невозможно поменять структуру экономики.

Ограниченность сроков поддержки оказывает негативное влияние на развитие внешней торговли, потому что все ключевые проекты связаны с длинными инвестиционными циклами. Именно поэтому на 15–20 лет рассчитаны основные механизмы поддержки инвесторов — специнвестконтракты, соглашения о защите и поощрении капиталовложений. И в этом вопросе нас поддерживает как бизнес, так и банковский сектор.

ОТ РОССИЙСКОГО СТОЛА

БОЛЕЕ 90% РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ СЧИТАЮТ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ

Юлия Романова

Экспортной деятельностью в России занимается 59% компаний, а 37% планирует, показали данные опроса, проведённого Российским экспортным центром (АО «РЭЦ»). По мнению 56% респондентов, условия для развития экспортной деятельности в стране улучшились. О реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» знает 77% бизнес-аудитории, и 61% готов активно участвовать в его программах.

— Опрос показал нацеленность компаний на активизацию работы на внешних рынках — это самое главное, ведь мы как раз и стремимся сформировать у бизнеса правильную экспортную культуру, — сказал управляющий директор по внешним связям и коммуникациям РЭЦ Максим Филимонов.

МИРОВОЙ УСПЕХ

Лучших экспортёров в 2019 году, помогающих развивать российский рынок экспорта, наградили премией «Экспортёр года», учреждённой национальным проектом «Международная кооперация и экспорт».

Вручили премии 14 ноября на международном экспортном форуме «Сделано в России» в Москве.

УВЕЛИЧЕННЫЙ МАСШТАБ

Крупнейший переработчик семян масличных культур в СНГ и Европе группа компаний «Содружество» из Калининградской области стала лучшим экспортёром в номинации «География года». За год холдинг вышел на 22 новых рынка — Греция, Египет, Индия, Италия, Катар, Конго, Португалия, Бразилия и другие страны. Холдингу принадлежит первое место среди российских импортёров в Норвегии. Из России предприятие поставляет соевые корма и компоненты для кормов, на которых растут норвежские лосось и форель.

Осваивать внешнеэкономическое поле помогает Российский экспортный центр, убеждён директор департамента торговли управляющей компании «Содружество» Сергей Соколовский.

У экспортёров, по его словам, возникают трудности, и прежде всего это нехватка специалистов, сложности в понимании требований новых рынков, отсутствие механизмов, которые защищали бы компании. Он добавил, что сейчас бизнесу начинает помогать государство.

ПРОГРЕССИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ

Компания «Нейрософт» из Иваново, выпускающая приборы для диагностики и лечения заболеваний нервной системы, стала обладателем премии в номинации «Прорыв года». Врачи 85 стран мира признали российский продукт.

— В 2019 году мы впервые поставили приборы в Ливию, Иорданию, Саудовскую Аравию и Доминиканскую Республику, а уже в 2020-м оборудование под маркой «Нейрософт» отправится в клиники Сербии, Хорватии и Филиппин. Международные продажи невозможны без подтверждения качества продукции, и на данный момент у нас 115 сертификатов, — рассказали в компании «Нейрософт».

ПОБЕДА ТЕХНОЛОГИЙ

С экспортом высоких технологий в 2019 году лучше всех справились топливная компания ТВЭЛ (категория «Крупный бизнес») и создатели сервисных роботов Promobot (категория «Малое и среднее предприятие»).

На топливе предприятия ТВЭЛ работают 76 энергоблоков атомных электростанций в 15 странах Европы и Азии, то есть каждый шестой энергетический реактор в мире, а также исследовательские реакторы в восьми зарубежных странах.

— Мы расширяем географию поставок не только за счёт топливных контрактов по новым атомным

энергоблокам, которые «Росатом» строит за рубежом, но и благодаря выходу на новые рынки топлива и его компонентов для реакторов зарубежного дизайна, — рассказал старший вице-президент АО «ТВЭЛ» по коммерции и международному бизнесу Олег Григорьев.

По итогам 2018 года десятилетний экспортный портфель по основной ядерной продукции вырос на 23%, до \$13,3 млрд. Зарубежная выручка компании в прошлом году составила \$961 млн.

ОСНОВНАЯ ПОМОЩЬ РЭЦ — ЭТО ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОК ПО ВСЕМУ МИРУ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИТЬ ВЫРУЧКУ



Варвара Гертье | РИА Новости

СООБРАЗИТЕЛЬНЫЕ РОБОТЫ

Компания Promobot из Перми делает автономных сервисных роботов, которые трудятся в качестве администраторов, промоутеров, консультантов, гидов и консьержей, заменяя или дополняя обычных сотрудников. Пермские роботы поставляются в 36 стран мира. В 2018 году доля экспорта компании составила 65% от общей выручки — 136 млн рублей.

За два года — 2018-й и 2019-й — начался выход на высококонкурентные рынки более 25 стран, среди которых США, Оман, Кувейт, Австралия, Гана, Конго, Канада, Бразилия, Чили.

— Наши роботы лучше других распознают речь и лица, точнее работает навигация. В этом году началось производство человекоподобных

компания заключила на мероприятиях, превышает \$1 млн.

ЛИКВИДАТОР ВИРУСОВ

В экспорте промышленной продукции значительных достижений добились компании: московская фирма «Поток Интер» (в категории «Малый бизнес») и Волжский трубный завод (в категории «Крупный бизнес»).

Секрет успеха «Поток Интер» — в уникальной технологии обеззараживания воздуха без использования вредных веществ, аналогов которой нет ни в России, ни в мире, рассказала «Известиям» гендиректор научно-производственной фирмы «Поток Интер» Ольга Белобровцева, отметив, что поэтому технологию защитили патентами на территории 110 стран.

По её словам, компания активно сотрудничает с Белоруссией, представлена в Казахстане, Узбекистане, а в Европе хорошие отношения с дилером в Венгрии, но при этом интенсивно работает с Кореей.

Российский экспортный центр, по мнению Ольги Белобровцевой, помогает консультациями по сертификации, апробации, выходу на рынки других стран.

ПУТЕШЕСТВИЕ ТРУБ

Масштаб экспорта Волжского трубного завода впечатляет. Продукцию предприятие поставляет в 196 стран, доля экспорта — 30%, рост к прошлому году — 16%. Это одно из крупнейших трубных предприятий России.

По словам управляющего директора ВТЗ Сергея Четверикова, работающая в составе Трубной металлургической компании (ТМК), предприятие имеет возможность совершенствовать технологии и соответствовать самым

роботов — Robo-c. Можем делать роботов с внешностью любого человека. Это направление только начали осваивать, но уже есть продажи, — отметил сооснователь компании Олег Кивокурцев.

Наращивать экспортный потенциал пермякам помогает также сотрудничество с РЭЦ.

— Основная помощь — это организация выставок по всему миру, что позволило существенно повысить выручку, — рассказал Олег Кивокурцев. Сумма контрактов, которые



высоким запросам потребителей на зарубежных рынках.

ДЕГУСТАЦИЯ «ДЯДИ ВАНИ»

В агропромышленном секторе премией «Экспортёр года» отметили: производителя овощной консервации «Плодоимпорт», известного по бренду «Дядя Ваня» (Uncle Vanya) (в категории «Малое и среднее предприятие»), и группу компаний «Нижегородский масложировой комбинат» (НМЖК) (в категории «Крупный бизнес»).

Консервированные овощи и соусы от «Дяди Вани» покоряют потребителей в 20 странах, в том числе в Китае, США, Канаде, Германии, Израиле и даже в Австралии.

Сегодня доля экспорта в компании составляет чуть менее 10% от общего оборота, но это самый быстрорастущий канал продаж с 50-процентным средневзвешенным ежегодным ростом на протяжении уже трёх лет, подчеркнул директор по развитию ООО «Дядя Ваня Трейдинг» Виталий Дулиенко. Он полагает, что преимущество компании в страсти к производству только натуральной и качественной продукции.

ЛАКОМСТВО ДЛЯ КИТАЙЦЕВ

Нижегородский масложировой комбинат («НМЖК»), поставляющий продукцию в 18 стран, в прошлом году вывел на экспорт продукцию в страны СНГ, Ближнего Востока, Великобританию, Германию, Данию, Китай и США. Всего предприятие отправило более 300 тыс. т подсолнечного масла, соусов, маргарина и мыла.

Зарубежным клиентам компания предлагает готовое решение, например, поставляет продукцию собственного производства (соусы,

кетчупы, майонезы и др.) для торговой марки зарубежной компании. А собственный бренд «Альпийский луг» идёт на экспорт в страны Средней Азии.

По продажам специализированных маргаринов нижегородский комбинат — лидер в России и ставит перед собой цель к 2024 году нарастить ежегодный показатель до миллиона тонн.

ПРОДУКТЫ ПОВЕЗУТ ПОЕЗДАМИ

Лидерство в сфере экспорта услуг признали за компанией АО «РЖД Логистика» (категория «Крупный бизнес») и группой компаний ИТПС из Пермского края (категория «Малое и среднее предприятие»).

Оказание логистических услуг отечественным производителям, которые отправляют свою продукцию на экспорт, компанией «РЖД Логистика» считается одним из основных и перспективных. Доля экспортных услуг, оказанных компанией в 2018 году, составила 18% от общей выручки, а в денежном выражении общий объём за тот же период достиг более 8 млрд рублей.

Компания «РЖД Логистика» и Российский экспортный центр — стратегические партнёры. В сентябре этого года было подписано несколько соглашений, направленных на развитие агроэкспорта из России в Китай с помощью сервиса ускоренных контейнерных поездов «Агроэкспресс».

ЗАПРЕДЕЛЬНЫЙ ИТ-БИЗНЕС

На рынке ИТ-консалтинга, инжиниринга и системной интеграции для крупных производственных предприятий группа компаний ИТПС (ООО «ИТ Профессиональные Решения») из Пермского края работает с 2004 года.

Она является одной из ведущих комплексных партнёров по цифровой трансформации на базе современных технологий.

Доля экспорта в выручке компании сейчас составляет 63%, или 872,5 млн рублей в денежном выражении. За 15 лет работы удалось реализовать более 400 проектов с выраженным бизнес-эффектом в 20 странах мира.

На ближайшие годы у ИТПС планы по расширению своего присутствия в России, Узбекистане, Казахстане, ОАЭ, Ираке. В перспективе запланирован выход на высококонкурентные рынки Европы, Северной Америки и Азии.

Взаимоотношения у компании с РЭЦ только начинаются, но складываются успешно и эффективно, признался руководитель ГК ИТПС Леонид Тихомиров.

— Благодаря помощи РЭЦ в 2019 году мы представляли российский ИТ-бизнес на нескольких международных мероприятиях — в Ганновере, Абу-Даби и Ташкенте. Этот блок поддержки для нас очень существен и даёт хороший результат, — отметил руководитель ГК ИТПС.

ВАЖНЫЕ БОНУСЫ

Победители премии «Экспортёр года» получают дополнительную поддержку при поставках своей продукции за рубеж, сообщил Андрей Слепнёв.

ВЫВОЗЯТ ВСЕХ

ЭКСПОРТЁРЫ НАУЧИЛИСЬ ПРОДАВАТЬ МИШЛЕНОВСКИМ РЕСТОРАНАМ

Марина Лилина

Российский экспорт не ограничивается традиционными отраслями. Мало кто знает, что поставки на внешние рынки идут по 95% от общего количества позиций, включённых в перечень товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). И многие их виды поставляют не промышленные гиганты, а малые и средние предприятия.

ЗОНЫ РОСТА

Согласно данным Российского экспортного центра, за девять месяцев 2019 года ряд отраслей, производящих готовую продукцию, продемонстрировал хороший рост. К примеру, в лёгкой промышленности продажи за рубежом выросли на 6,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, по фармацевтике, парфюмерии и косметике — на 8,8%. Позитивную динамику показала масложировая промышленность (+24,8%) с мясным и молочным сегментами (+15,7%). Доля несъёмных неэнергетических товаров в совокупном экспорте, по данным после января–сентября, составляет 33,7%. В 2013 году она была 26,6%.

Бизнесу, особенно МСП, нужно следить за мировыми трендами. Как отметила в разговоре с «Известиями» доцент кафедры предпринимательства и логистики РЭУ им. Г.В. Плеханова Светлана Казанцева, потребители озаботились вопросами здорового образа жизни. Тренд на экологичность, отсутствие ГМО открывает путь российским нишевым товарам — например, мёду или ягодам.

Перспективными могут быть и продажи изделий из дерева, уверена эксперт. Такие изделия — предметы обихода и игрушки — более экологичны, чем, допустим, пластмассовые. Россия — практически единственная страна, у которой Китай закупает палочки для еды почти на \$10 млн в год.

Эксперт добавила: западные потребители также активно реагируют на предложения товаров оригинального дизайна. Светлана Казанцева привела в пример яркий кейс малого бизнеса в аксессуарах: красноярский бренд деревянных очков и бизнес-подарков Brevno продаёт товары в США, Германию, Италию, Марокко и другие страны.

ВАРЕНЬЕ ИЗ ШИШЕК

В 2018 году компания «Сибирь без границ» создала площадку в международном магазине Alibaba, рассказала «Известиям» её исполнительный директор Светлана Корчагина. Организация занимается реализацией лесной продукции, например грибов, ягод, орехов. Один из самых интересных и

престижных заказов был от датского ресторана Noma, обладателя двух звёзд Michelin. К компании обращался шеф-повар этого ресторана, он заказывал варенье из сибирских сосновых шишек, уточнила Светлана Корчагина.

По её словам, компания провела анализ, у каких регионов есть наибольший интерес к дикорастущей продукции. В их числе оказались Казахстан и Япония. При поддержке РЭЦ «Сибирь без границ» ездила в эти страны на выставки. В результате удалось подписать соглашение о поставках с сетью гипермаркетов в Казахстане, сказала Светлана Корчагина.

МИКРОФОН ДЛЯ RADIOHEAD

Ещё один удачный пример — производитель микрофонов «Октава» из Тулы. Продукцию продают в США и Европе, где её используют ведущие звукозаписывающие студии. Микрофон этой компании (МК-012) использовала группа Radiohead, когда записывала альбом «OK Computer». Хотя ещё до недавнего времени предприятие, работающее с 1927 года, выпускало изделия только для военных.

В 2018 году представители завода заявили, что намерены развивать экспорт под зонтичным брендом Made in Russia. Сейчас предприятие продаёт в страны Европы более 65% выпускаемых студийных микрофонов. Для этого компания реализовала маркетинговые мероприятия на международном рынке: они были направлены на ребрендинг и продвижение продукции. Также компания работала над дизайном, улучшила комплектацию.

КОМБИНЕЗОН ДЛЯ VAMBINO

Производитель детских комбинезонов особой конструкции (позволяет легко менять ребёнку памперсы) компания Vambinizon начала готовиться к экспорту продукции ещё до начала сотрудничества с РЭЦ, которое стартовало в феврале 2019 года. Компания запатентовала и зарегистрировала торговую марку на всех интересующих её рынках (европейские страны, США, Япония), рассказал совладелец компании Иван Сергеев.

С помощью РЭЦ основатели Vambinizon составили дорожную карту по продвижению своей продукции за рубежом, также им дали консультацию по сертификации в Европе и США. Как рассказали в компании, ещё одним плюсом работы с РЭЦ является возможность получить субсидию, например логистическую. Также с помощью центра Vambinizon подала заявку на участие в Корпоративной программе повышения конкурентоспособности, которая позволяет получать кредиты на льготных условиях.

ОБУЧИТЬ И ЭКСПОРТИРОВАТЬ

В 2019 ГОДУ РЭЦ ПОДДЕРЖАЛ ПОЧТИ 9 ТЫС. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Валерия Цой

С января по октябрь 2019 года Российский экспортный центр (РЭЦ) поддержал почти 9 тыс. компаний, которые поставляют продукцию за рубеж (ожидаемое количество по итогам года – 11 тыс.). Из них почти 80% – представители малого и среднего предпринимательства (МСП), что на 5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Именно такие фирмы заинтересованы в инструментах поддержки для выхода на внешние рынки, подчеркнули эксперты. В уходящем году РЭЦ представил им семь акселерационных программ.

ПРОГРАММЫ-АКСЕЛЕРАТОРЫ

Как рассказали «Известиям» в пресс-службе Российского экспортного центра, речь идёт о системе образовательных, финансовых и нефинансовых мер, предназначенных для экспортёров. Эти инструменты направлены на поддержку компаний, которые планируют начать продажи своей продукции за рубежом либо расширить географию.

Именно представители МСП являются основными и активными потребителями программ акселерации.

– Акселерационные программы – это комплексные продукты, особенностью которых является разработка индивидуальных дорожных карт для выхода на экспорт. Они включают в себя именно те мероприятия и услуги, которые необходимы компании в данный момент, – сказали «Известиям» в Российском экспортном центре. – Также программы подразумевают, что компания сопровождается на протяжении пути выхода на внешние рынки.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ВСЕХ

Такие проекты РЭЦ развивает практически для всех сфер рынка, они делятся по трём направлениям: партнёрские программы с другими организациями, образовательные и те, которые используют инфраструктуру экспортного центра. В РЭЦ подчеркнули, что используют более 100 финансовых и нефинансовых продуктов для компаний, иностранных покупателей и банков. Многие из

них доступны участникам программ акселерации.

Так, у РЭЦ есть собственная программа, она предполагает персональное сопровождение компании тренером-наставником. С октября эта программа работает в пилотном режиме для Нижегородской, Орловской и Самарской областей. Сейчас в ней участвуют 44 организации. 18 участников проекта уже заключили экспортные контракты.

Более того, Школа экспорта РЭЦ реализует образовательную программу для среднего и крупного бизнеса. Её создали для участников нацпроекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости». В программе задействована 161 компания, из них семь уже подтвердили заключение экспортных контрактов. В РЭЦ добавили, что акселераторы развиваются и с коммерческими банками: Сбербанком и Россельхозбанком.

Для руководителей малого и среднего несырьевого бизнеса РЭЦ и Московская школа управления «Сколково» создали программу «Экспортёры 2.0». В

партнёрстве с PricewaterhouseCoopers развивается платный проект «Программа акселерации экспорта».

С января по октябрь объём подержанного РЭЦ экспорта составил \$16,3 млрд. Помощь с выходом на международные электронные торговые площадки получили более 1 тыс. компаний.

ОРИЕНТИР – МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Гендиректор «Иридиум Мобайл» Сергей Королёв, один из участников программы акселерации, сказал «Известиям», что такие обучающие проекты полезны для экспортёров. Компании могут получить нужную информацию, а также воспользоваться опытом тех, кто уже вышел на внешние рынки.

После того как его компания решила заняться поставками за рубежом оборудования, предприниматель решил воспользоваться программой акселерации РЭЦ и «Сколково». Проект длился четыре месяца, в течение которых бизнесмен приобрёл новые связи, которые позже ему помогли.

Директор Института стратегического анализа «Финансовые и бухгалтерские консультанты» Игорь Николаев отметил, что МСП важно получать дополнительную информацию, которую аккумулирует РЭЦ. Производители должны понимать, какая продукция может быть востребована за рубежом. Именно такие данные являются драйвером развития предприятий на внешних рынках.

МЯГКОЕ ДАВЛЕНИЕ

КАК ЭКСПОРТ ПОМОГАЕТ ПРОДВИГАТЬ СТРАНУ

Марина Лилина

Экспорт нужен стране, поскольку благодаря увеличению его объёмов растёт и благосостояние граждан. Но его значение для экономики шире – на экспортных производствах создаются рабочие места, развиваются инновационные технологии. Это один из инструментов «мягкой силы» по продвижению страны на мировой арене. Сегодня около тысячи товаров получили право использовать за рубежом маркировку «Сделано в России». В ближайшие годы их количество может вырасти до нескольких десятков тысяч.

ЛЁГКОЕ УБЕЖДЕНИЕ

Продвижение отечественных товаров на зарубежных рынках важно в первую очередь, поскольку это увеличивает благосостояние граждан. Чем больше объёмы экспорта, тем больше денег получают предприятия и, соответственно, люди, отметил президент Национальной торговой ассоциации Вадим Зуйков. Кроме того, с развитием экспорта увеличиваются налоговые выплаты.

– Если страна производит продукцию, востребованную за рубежом, это значит, что её экономика развивается в нужном направлении, – сказал он.

По мнению президента Союза производителей алкогольной продукции Игоря Косарева, от развития экспорта зависит престиж страны в мире. И чем выше этот престиж, тем, в свою очередь, проще продвигать товары за границу, отметил Игорь Косарев. В таких условиях производители получают кредит доверия на мировых рынках, считает Вадим Зуйков.

Экспортные производства создают новые рабочие места, экспорт способствует привлечению в Россию инновационных технологий, подчеркнул генеральный директор РЭЦ Андрей Слепнёв. При этом вышедшие на внешние рынки компании должны конкурировать с зарубежными производителями, а значит, повышать качество своей продукции. В итоге качество повышается и на внутреннем рынке, добавил глава РЭЦ.

По словам Андрея Слепнёва, экспорт – это важный инструмент

soft power («мягкой силы»). Например, зарубежные кинематографисты, которые снимают фильмы в России, показывают страну и достопримечательности иностранным зрителям, повышая тем самым её привлекательность в их глазах. К инструментам «мягкой силы» относится экспорт как услуг, так и товаров, уточнил он.

Примечательно, что экспорт приобретает в последние годы всё большее значение, отмечает преподаватель Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Галина Кузнецова. В частности, ряд рейтингов – например, «Хорошая страна» (The Good Country Index) – учитывает и оборот, и узнаваемость брендов в мире, рассказала Галина Кузнецова. В последнем The Good Country Index Россия заняла 41-е место.

РОССИЙСКИЕ УСПЕХИ

В начале 2000-х годов возник термин «маркетинг территорий» – страны начали активно пропагандировать свою культуру, достопримечательности и продукцию, рассказал генеральный директор исследовательского центра «Международная торговля и интеграция» (ITI) Владимир Саламатов. Для эффективного продвижения товаров за границу используется маркировка «Сделано в этой стране», отметил эксперт.

В 2016 году правительство приняло решение о продвижении бренда «Сделано в России» по всему миру. Была определена уполномоченная

организация для реализации этой идеи – Российский экспортный центр, отметил Владимир Саламатов. Сейчас организация занимается пропагандой отечественных товаров за границей.

– РЭЦ информирует зарубежных потребителей о том, что продукция, сделанная в России, соответствует самым высоким требованиям, – уточнил Владимир Саламатов.

Центр контролирует и деловую репутацию компаний – соблюдение требований российского законодательства, уровень качества продукции, наличие документов, подтверждающих безопасность продукции.

По данным Владимира Саламатова, к настоящему времени уже около тысячи товаров было маркировано знаком «Сделано в России». Это продукты питания, техника и одежда. Например, по информации эксперта, в Китае продукты питания, на которых указано, что они сделаны в России, продаются на 20–30% дороже. Речь идёт, например, о сое, зерновых крупах, бакалее, шоколаде.

По прогнозам Владимира Саламатова, в ближайшие годы количество товаров, маркирующихся знаком «Сделано в России», может вырасти до нескольких десятков тысяч.

– На данный момент уже есть понимание эффективности этого бренда, как его продвигать, а у предприятий отмечается высокая заинтересованность в получении этого знака, – отметил эксперт.

ПОЛТРИЛЛИОНА НА ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТЁРОВ

ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ГРУППЫ ВЭБ.РФ В ДЕЛЕ ПОДДЕРЖКИ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА РАССКАЗАЛ ЗАМПРЕД ГОСКОРПОРАЦИИ ДАНИИЛ АЛГУЛЬЯН

Юлия Романова

В уходящем году ВЭБ.РФ добился значительных успехов в деле поддержки российского промышленного экспорта. Один из наших важнейших приоритетов — реализация национального проекта «Международная кооперация и экспорт», нацеленного на удвоение несырьевого неэнергетического экспорта в стоимостном выражении к 2024 году, доведение его до уровня \$250 млрд в год. Над этой задачей в тесной координации с ВЭБ.РФ работает Российский экспортный центр (РЭЦ).

На 1 декабря 2019 года объём накопленного портфеля экспортного финансирования ВЭБ.РФ, включая кредиты и гарантии, составил 505,6 млрд рублей. Объём поддержанного экспорта за 2019 год уже превысил отметку 100 млрд рублей. Активно развивается диверсификация деятельности по регионам мира.

В уходящем году существенные результаты были достигнуты в Центральной Азии. Объём подписанных кредитных и гарантийных соглашений по поддержке российского экспорта в Узбекистан составил более €200 млн. ВЭБ.РФ финансирует проекты по поставке поездов для ташкентского метро, оборудования для электроэнергетики. Одобрена сделка по поставке российского насосного оборудования для водного хозяйства в размере €240 млн.

На пространстве ЕАЭС ВЭБ.РФ реализует целый ряд интеграционных проектов общим объёмом около 50 млрд рублей. К их числу относятся поставки железнодорожных составов в Казахстан, промышленной продукции в Армению, вагонов метро, кранов, железнодорожного и энергетического оборудования, металлопродукции в Республику Беларусь.

Успешно стартовал проект лизинговой платформы по поддержке российского экспорта в Белоруссию. Реализованы первые сделки. Объём потенциальных лизинговых проектов в области поставки железнодорожной техники, промышленного оборудования в республике на период 2020–2021 годов составляет порядка 10,7 млрд рублей.

Также в этом году значительный прогресс был достигнут во взаимо-



Фото предоставлено РЭЦ

отношениях с одним из наиболее перспективных мировых экспортных рынков — странами Африканского континента. На сегодняшний день портфель ВЭБ.РФ по поддержке российского экспорта в этот регион превышает \$2 млрд. С коллегами из группы РЭЦ и коммерческих финансовых институтов работаем над созданием механизмов кредитования совместных внешнеторговых проектов, что открывает возможности увеличения объёмов российского экспорта через финансовую поддержку поставок российских товаров.

ОБЪЁМ ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА ЗА 2019 ГОД УЖЕ ПРЕВЫСИЛ ОТМЕТКУ 100 МЛРД

Якорным партнёром для всей группы ВЭБ.РФ в работе на африканском направлении стал Афрэксимбанк. Сотрудничество с этим международным финансовым институтом позволяет снижать риски для российских компаний и опираться на его страновую компетенцию.

В последнее время мы активно развиваем координацию с другими институтами развития — в частности, РЭЦ, Корпорацией МСП, Фондом развития Дальнего Востока и Арктики. Это взаимодействие позволяет существенно увеличить эффективность инструментов поддержки несырьевого экспорта и обеспечить новые рынки как для крупных, так и для небольших российских предприятий.

«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — РОСТ ЭКСПОРТА УСЛУГ НА 8% В ГОД»

ЗАММИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ТИМУР МАКСИМОВ — ОБ УВЕЛИЧЕНИИ
ПОСТАВОК РОССИЙСКИХ СЕРВИСОВ ЗА ГРАНИЦУ

Екатерина Вайнтрауб

В 2019 году в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» стартовал федпроект «Экспорт услуг». Его цель — увеличение объёма поставок российских сервисов до \$100 млрд в год. О плане действий правительства, программе «кэш рибейт» и о том, какие российские услуги обладают наибольшим потенциалом, в интервью «Известиям» рассказал замминистра экономического развития Тимур Максимов.

Если говорить об экспорте услуг в мировом масштабе, какие позиции занимает Россия?

Наша страна находится на 25-м месте с годовым объёмом экспорта около \$64,6 млрд по итогам 2018 года после США, Швейцарии, Бельгии, Польши, Ирландии и ряда других государств. Потенциал для развития, очевидно, есть, и он огромный.

В каких сферах он наибольший?

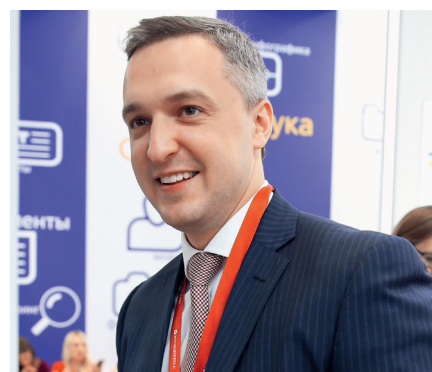
Сегодня лидером выступают транспортные услуги: за 11 месяцев 2019 года объём их экспорта достиг \$21,3 млрд. И это далеко не предел. Большие возможности есть и у туризма. В 2018-м мы видели всплеск активности из-за чемпионата мира по футболу, и сейчас стараемся её поддерживать и развивать.

Мы делаем ставку и на рост экспорта услуг в области IT: у страны сильная математическая школа, наши программисты востребованы по всему миру. Однако наши IT-компании зачастую ведут деятельность не из России и не через Россию, а в удобных низконалоговых юрисдикциях. Одна из задач министерства — создать такие условия, чтобы они могли вернуться.

В августе 2019 года приняли Стратегию развития экспорта услуг до 2025-го. Какие меры в неё вошли?

Стратегия — отправная точка для развития этого сектора экономики. Она фиксирует комплексный подход к тому, как выполнять указ президента, включающий положение об увеличении объёма экспорта услуг до \$100 млрд в год.

Меры поддержки, изложенные в Стратегии, делятся на общесистемные и отраслевые. К общесистемным отно-



Александр Рюмин | ТАСС

сится, например, нулевая ставка НДС на экспорт сервисов, она действует с 1 июля 2019 года. К той же категории относятся либерализация валютного регулирования и упрощённый визовый режим. По валютному контролю решение пока не принято, но это одна из ключевых задач федпроекта. Электронные визы уже действуют в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Калининградской областях, а также на Дальнем Востоке. С 2021 года их планируется распространить на всю Россию.

Недавно МЭР запустило программу для кинопроизводителей «кэш рибейт». Как работает эта мера поддержки?

Российские юрлица, которых зарубежные кинокомпании привлекают к съёмкам на территории РФ, смогут получить субсидии от государства. Поясню на примере: допустим, российский монтажёр работает на иностранную кинофирму. Монтаж стоит 1 млн рублей, государство компенсирует ему 300 тыс., чтобы заказчик платил не полную сумму, а только 700 тыс. рублей. Таким образом, монтажёр сохраняет маржинальность, а кинокомпания снижает затраты на проект.

Спрос на программу уже превысил предложение, хотя сбор заявок мы объявили недавно. На 2019 год заложена небольшая сумма — 70 млн рублей, но это тестовый период и финансирование может быть расширено по его итогам.

Какая основная цель на 2020-й?

Главная задача — рост экспорта услуг до 8% в год, как заложено в федпроекте. В этом нам помогут в том числе отраслевые комплексы мер, которые сейчас ждут утверждения, а также методические рекомендации для регионов, ведь результаты в этой сфере во многом зависят от усилий на местах.

ВКУС РОССИИ

ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА К КОНЦУ 2024 ГОДА УВЕЛИЧИТСЯ ДО \$45 МЛН

Юлия Романова

Andrey Rudakov | Bloomberg via Getty Images

На финансирование федерального проекта «Экспорт продукции агропромышленного комплекса» выделяют 406,8 млрд рублей. За рубеж планируют отправлять больше рыбы и морепродуктов, мясной и молочной продукции, зерновых. Через пять лет выручка от поставок этих продуктов из России вырастет на 10,2 млрд. Основной прирост экспорта ожидается за счёт масложировой отрасли — к 2024 году она вырастет на 5,4 млрд рублей, а также продукции пищевой и перерабатывающей промышленности — её поставки дадут 5,2 млрд.

ХЛЕБА И МАСЛА

В этом году за пределы страны отправили продукции агропромышленного комплекса на сумму 22,4 млрд рублей. Общий итог экспорта сырьевых товаров в 2019 году должен составить \$24 млрд.

Активнее всего из страны вывозится зерно. Его экспорт принёс российским агропромышленным предприятиям 7,21 млрд рублей. В общем пироге продаваемых за границу продуктов зерновые занимают 32,2%.

Охотно покупали у россиян рыбу и морепродукты — на \$4,98 млрд, а доля экспорта этой продукции — 22,2%. На третьем месте масложировая продукция с солидным вкладом в экспорт — 15,7%. Её продали на \$3,52 млрд. Эта отрасль в этом году

приросла больше всех по сравнению с прошлым годом — на 25,7%.

У пищевой и перерабатывающей промышленности показатели скромнее, но ненамного — \$3,26 млрд выручки от вывоза за границу и 14,5% — доля в экспорте, общегодовой прирост составил 10,9%.

Мясных и молочных продуктов реализовали на сумму \$699 млн, хотя доля экспорта незначительна — 3,1%, зато есть перспективы на будущее. За год из России отправили мяса и молока на 21,9% больше, чем в прошлом году.

НАКОРМИТЬ ПОДНЕБЕСНУЮ

Один из приоритетных рынков экспорта отечественной продукции для России Китайская Народная Республика. В самую многонаселённую страну начали поставлять молочные и птицеводческие продукты, а в ближайшие годы увеличится экспорт зерна.

В июне этого года Россия и Китай подписали документы, позволяющие расширить перечень и объём зерновых культур в КНР. Соевые бобы, соевый, рапсовый, подсолнечный шроты, жмыхи, свекловичный жом могут экспортироваться теперь со всей территории страны. Также РФ получила возможность поставлять в Китай ячмень, а пшеницу в Поднебесную сможет отправлять Курганская область.

Эта культура придёт и в Саудовскую Аравию после смягчения

требования по экспорту пшеницы российским производителем. Кроме того, во время визита в королевство Владимир Путин подписал двусторонний меморандум о наращивании поставок российской аграрной продукции.

В течение этого года определённым видам российской продукции дали доступ в 15 государств и Гонконг. В Венесуэлу и Гонконг Россия получила право поставлять говядину, свинину и мясо птицы, на Кубу и во Вьетнам — свинину, в Бразилию — говядину, а в Сингапур и на Филиппины — мясо птицы. Рыба и морепродукты могут отправиться в Таиланд и на Филиппины.

В Корею ждут мясо кролика, а в Турцию — живых лошадей и молоко. Молочная и яичная продукция российских марок, возможно, появится на прилавках и в Тунисе. В Иран разрешено отправлять баранину.

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

Отечественным производителям агропромышленной продукции с этого года государство помогает новыми мерами поддержки. Усовершенствован и адаптирован механизм льготного кредитования — расширен перечень направлений, на которые предприятия могут получить заёмные средства по привлекательной ставке.

Со следующего года организации смогут получать из федерального бюджета субсидии на компенсацию

части затрат, связанных с сертификацией продукции агропромышленного комплекса на внешних рынках.

На государственном уровне прорабатывается вопрос оказания поддержки в виде субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам коммерческими банками.

СВОИ ЛЮДИ

Продвигать отечественную продукцию на перспективные рынки сбыта планируют комплексно и системно. Министерство сельского хозяйства России в 2020–2021 годах направит специальных пресс-атташе по сельскохозяйственным вопросам в 50 стран мира. Приказ об утверждении данной должности президент Владимир Путин подписал 14 октября 2019-го.

Кадры готовит МГИМО на базе кафедры «Международные аграрные рынки и внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе».

В этом вузе разработали первую в стране магистерскую программу «Мировые аграрные рынки», по которой готовят специалистов в сфере управления для Министерства сельского хозяйства России.

К ней присоединились главные аграрные вузы страны — Тимирязевский, Кубанский и Ставропольский государственные аграрные университеты, на базе которых проходят выездные учебные модули для магистрантов.

Периодическое печатное издание, журнал «В фокусе». Рекламное СМИ
Учредитель и издатель АО «Газета Известия»
Адрес издателя и редакции: 115093 г. Москва, Партийный пер., д. 1, корп. 57, стр. 3, эт. 1, пом. 1, ком. 40а
Прямая реклама и информационные материалы: Агентство ЭВЕРЕСТ
Телефон: +7 (495) 941-64-00 Электронная почта: advert@eve.rest www.everest-sales.ru
Специальные проекты: МИЦ «Известия» Телефон: +7 (495) 937-61-70
Департамент партнёрских проектов: spec@iz.ru www.iz.ru
Отпечатано в ООО «Первый полиграфический комбинат»
Московская обл., Красногорский район, п/о «Красногорск-5», Ильинское шоссе, 4-й км.

Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-71868)
Фото на обложке — Михаил Воскресенский | РИА Новости
Тираж 83 900
Заказ № 192473
Цена свободная
Дата выхода в свет — 25 декабря 2019 г.

Использование материалов без письменного согласия редакции запрещено.