

Не Европой единой

Российские экспортеры развернулись с запада на восток



Наращивать объемы экспорта в условиях санкций помогает государственная поддержка. В частности, компенсируется часть транспортных затрат на доставку грузов

На прошлой неделе в Екатеринбурге прошел международный форум «Экспортный марафон», посвященный обсуждению проблем внешней торговли в условиях санкций, а также ее развороту на восточные и азиатские страны. Вместе со свердловскими предпринимателями с секретами логистики, системами платежей и особенностями менталитета, озвученными представителями бизнеса Индии, Китая, Пакистана и Турции, знакомель «ОГ» Татьяна БУРОВА.

Свердловская область входит в тройку лидеров по несырьевому неэнергетическому экспорту среди 85 регионов и экспортирует свою продукцию более чем в 150 стран мира. Участие в международной торговле принимают не только крупные компании, но также малый и средний бизнес, который активно ищет новые рынки сбыта. Именно на него и был ориентирован форум, организованный правительством Свердловской области и региональным фондом поддержки предпринимательства.

Основные проблемы экспортеров связаны с логистикой, таможенным оформлением, особенностями торговли с теми или иными странами, — говорит директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерий Пилчичев. — На форуме мы пытаемся найти пути решения этих вопросов. Второй, не менее важный момент такого рода встреч — возможность пообщаться, обменяться опытом, установить деловые связи.

Изоляция провалилась

Как выяснилось в ходе марафона, несмотря на беспрецедентное количество санкций — а их введено против России более 11 тысяч — предприниматели находят новых партнеров на зарубежных рынках, логистические компании — способы доставлять товары в обход перекрытых путей, а финансовые организации помогают провести платежи.

Честно говоря, в феврале я ожидал, что будет обвал экспорта, — признался президент Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин. — Но к моему удивлению

февраль оказался единственным месяцем, когда отмечался невысокий уровень активности на экспортном направлении. Тогда мы потеряли к уровню 2021 года примерно 3 процента. К чести наших экспортеров уже в марте рост относительно марта прошлого года составил 16 процентов, а летом — 40 процентов.

ФАКТ

Свердловская область входит в тройку лидеров по несырьевому неэнергетическому экспорту среди 85 регионов и экспортирует свою продукцию более чем в 150 стран мира.

Содействием развитию международной торговли занимается Центр поддержки экспорта Свердловской области (ЦПЭЭ), который работает в тесной связке с Российским экспортным центром (РЭЦ). — В течение этого года у нас ни одна из мер поддержки не исчезла. Более того, мы расширили продуктовый портфель, — констатировал руководитель представительства РЭЦ в Уральском федеральном округе Илья Анисимов. — Предприятия малого и среднего бизнеса могут рассчитывать на помощь в поиске контрагентов, на сопровождение экспортной сделки, частичную компенсацию затрат на логистику.

Эффективным способом показать товар лицом являются демонстрационные павильоны российской продукции, которые уже открыты в Китае, Объединенных Арабских Эмиратах, Египте. Принято решение об открытии такого павильона в Турции. Расширяется и сеть представительств РЭЦ за рубежом: оно уже начало работать в Армении, готовится открытие в Иране.

Новые старые связи

В числе перспективных — направления развития внешнеэкономических связей — Пакистан, с которым в советские годы было налажено тесное сотрудничество. В последние два года его пытаются возродить.

— В 2021 году товарооборот России с нашей страной вырос более чем на 45 процентов, — рассказал президент ассоциации «Торговый дом Пакистана», исполнительный дирек-

тор российско-пакистанского делового совета при ТПП РФ Захид Али Хан.

Он добавил, что на данный момент интерес для Пакистана представляет химическая продукция, удобрения, строительные материалы и фармацевтика, а также бумага российского производства. Все это производится в Свердловской области и может экспортироваться в Пакистан, а оттуда наземным и воздушным путем — в Афганистан, Индию, Иран, Китай, а через морские порты Карачи, Касим и Гвадар — в Индийский океан, в Африку.

За несколько дней до «Экспортного марафона» уральские предприниматели получили возможность в режиме онлайн поучаствовать в обсуждении возможностей и особенностей торговли с еще одним старым нашим партнером. Как отметил заместитель торгового представителя России в Египте Алексей Теванян, в структуре российско-египетского экспорта в Египет преобладают поставки зерновых, металлы и металлоизделия, древесина, жиры и масла. В этой стране очень ценят, в частности, мебель из натурального дерева. И одним из поставщиков березовой фанеры и шпона для ее изготовления является уральское предприятие — бывший Тавдинский фанерный комбинат.

— Наши связи корнями уходят в СССР, сейчас закупки у нас ведут дети и внуки основателей египетских компаний, — рассказал специалист по экспорту тавдинского предприятия Антон Еловиков. — Налаженные долговременные контакты помогают справляться с проблемами доставки и платежей, которые сейчас появились. Рынок древесины является низкобарьерным, поэтому своевременное поступление средств на счет поставщика облегчает его работу. Между тем продукция из Свердловской области достигает потребителя в Египте в среднем за два месяца.

Эх, дороги...

Сроки поставок увеличились многократно. И, по оценкам экспортеров, если раньше доля затрат на логистику составляла 5–30 процентов в структуре сделки, то сейчас она может достигать 50–60 процентов.

— Запрет перевозок наземным транспортом: ограничение использовать воз-

душное пространство, запрет на обслуживание российских грузов в портах, — перечисляет эксперт ВЭД, бизнес-консультант Марина Вакуленко. — Запретов действий много, но это страшилка для непонимающих. Международные перевозки всегда сопряжены с форс-мажором, поэтому логистика научены искать и находить решения.

С полной нагрузкой сейчас работают железнодорожные маршруты со среднеазиатскими странами, с Китаем. Морские перевозки идут в основном через Турцию, но рассматривается вариант «река — море» — через Каспий на Иран и дальше. Изменения происходят еженедельно. Открываются новые приграничные переходы, увеличивается состав таможенной службы. Эти изменения необходимо отслеживать, чтобы оптимизировать поставки. И, как советутор экспертов, имеет один-два запасных варианта маршрута доставки и пару перевозчиков. Помощь для выхода на международные рынки готова оказать и почтовое ведомство.

— Наши ресурсы могут быть использованы не только малым и средним, но и крупным бизнесом, — подчеркивает заместитель директора макрорегиона Урал «Почты России» Ирина Першуткина. — Это, конечно, не опт, но достаточно крупные партии товара.

По ее словам, несмотря на то, что из авиаперевозок ушли европейские компании, на рынок зашли новые, более интересные. Например, Эфиопские авиалинии охватывают всю Африку, Южную Америку, Центральную Америку. Есть авиакомпании из Бахрейна, Ирана.

Многие компании также делают сегодня ставку на контейнерные поезда. Почтовое ведомство запустило его весной по маршруту Владивосток—Москва—Владивосток. Главной его особенностью являются специально разработанные расписание и технологии, предусматривающие возможность отцепки и прицепки платформ с контейнерами на станциях крупных городов вдоль Транссибирской магистрали.

Товар—деньги—товар

Доставить свою продукцию потребителю в условиях санкций — это полде-

ла. Важно получить деньги за товар, а с этим возникает немало проблем.

— Распространенная ситуация — банк клиента попал под санкции, это создает проблему с получением платежей. Выход — контракт стоит на учете в одном банке, а выручку в валюте можно получать в другом, — советует представитель одного из банков Ольга Смирнова. — Можно также открыть несколько счетов в разных банках и договориться с контрагентом, куда он будет перечислять деньги.

Многие иностранные компании настаивают на заключении контрактов в евро и долларах, в этом случае можно отдельным договором поменять валюту платежа. Экспортно-импортные сделки активно идут между Россией и Китаем, Японией, Южной Кореей, Арабскими Эмиратами, Турцией, Индией, Африканскими государствами, многими другими странами.

— В последнее время заметно увеличивается объем расчетов в юанях и рублях, — говорит представитель банка, обслуживающего азиатско-тихоокеанский регион Юлия Крацова. — Причем не только с азиатскими и арабскими странами. Платежи в рублях идут даже из Англии.

Но как российским производителям найти в той или иной стране контрагентов, которые готовы торговать не за доллары и евро? Тут на помощь приходят банки, которые знают, кто охотно рассчитывается в рублях, юанях или другой не токсичной для нашей страны валюте. Возможна также оплата через третью страну.

Важно, что бизнесмены многих зарубежных стран, в том числе и европейский, не хотят терять российский рынок, заинтересованы в российской продукции. А потому тоже ищут способы продолжать торговлю.

— Чтобы не терять такого выгодного и надежного партнера как Россия, — говорит официальный представитель «Опоры России» в Турции Исмет Бинер, — сейчас обсуждается выпуск специальных банковских карт для российских туристов, создание отдельного банка для бизнеса. А еще наш президент Реджеп Тайип Эрдоган предлагает наладить между нашими странами бартер.

Тонкости перевода

Обсуждались на форуме и национальные нюансы экспорта. Тот стиль, что был хорош в отношениях с западными бизнесменами, не совсем подходит в отношениях с восточными, арабскими.

— Азиатские культуры ориентированы на церемонию, на личные контакты, — объясняет специалист по межкультурной коммуникации и переговорам Мария Суворова. — Отправить предложения по электронке или сразу перейти к сути вопроса — что и по чем покупаем-продаем, значит загубить сделку. Необходимо инвестировать время в налаживание связей.

Вводит российских предпринимателей в ступор, по словам Марии Суворовой, и то, что китайские партнеры не всегда с восторгом реагируют на предложенные скидки. Причина кроется в том, что в КНР много фирм с государственной ставкой НДС, бонусы тут просто не нужны.

— В Китае большим спросом пользуются мука, крупы, мороженое, мед, сборы трав, косметика российского производства, — рассказывает председатель Российского экспортного клуба, генеральный директор и основатель крупной компании Рушан Геняшов. — Чтобы успешно продавать все это, нужна оригинальная фасовка, упаковка. Охотно раскупят, к примеру, мед, расфасованный в банки необычной формы, — такой, знаете ли, подарочный вариант.

— А еще, прежде чем поставить свою продукцию в Китай, необходимо зарегистрировать торговую марку, — добавляет Мария Суворова. — Иначе китайцы быстро произведут точно такую же продукцию и пустят ее в продажу до того, как ваш товар пройдет растаможку.

Для успешного экспорта в азиатские, восточные, африканские страны нужно учитывать и уровень благосостояния населения. На это уральским предпринимателям указал генеральный директор компании «ИндоУрал» Мани Каушик. — Нередко нам предлагают нужный товар, но сделка срывается из-за неприемлемой цены, — откровенно объяснил он. — То что в России хорошо продается за 200 рублей, в Индии раскупается не будет, потому что для большинства это дорого.

Я приехал из небольшого городка Дорогобуж Смоленской области с населением около девяти тысяч человек. Завод наш выглядит «брутально», продукция — тоже, но она экспортируется в 30 стран мира. Мы выпускаем хирургические, смотровые, стоматологические столы для ветеринарных клиник и лабораторий, клетки для содержания животных. Продвигать товар на зарубежных рынках помогают торговые представители — как наши в других странах, так и иностранные у нас. И те и другие охотно идут на контакт, помогают найти деловых партнеров. Именно таким образом я и многие мои знакомые предприниматели наладили связи в Сингапуре, Бразилии, Вьетнаме, Индии. Недавно в Россию приехал министр из Нигерии, мы показали ему нашу продукцию.

Алексей БАРАНОВ
директор по экспорту
компании Vetbot

Мы выпускаем медицинские деревянные массажеры. Нам уже удалось выйти на внешний рынок, но пока точно, хотим расширить географию и объемы поставок, ищем крупных дистрибьютеров. Нам помогает в этом Центр экспортной поддержки. Охотно покупают в странах СНГ, ЕАЭС, были поставки в Австрию, США, недавно отправили партию — в Кейптаун. Массажеры, которые мы выпускаем, давно пользуются спросом в Европе. Там их производят невыгодно — слишком дорого обходится, и у наших качество лучше. Там набор основных массажеров стоит от тысячи евро, а у нас — 15–17 тысяч рублей. Европейцы едут к нам, чтобы купить и увезти — даже так дешевле обходится. Выпускаем из бука, который закупаем в Краснодарском крае. Станки у нас в основном отечественные, от импортных приходится отказываться из-за проблем с запчастями. Но наши не хуже.

Кирилл ПАРТИН
предприниматель

Мы выпускаем терминалы, которые встречают посетителей при входе в банки, офисы Пенсионного фонда, поликлиники, почтовые отделения и прочие ответственные места. Человек выбирает услугу и получает талончик с номером очереди. Программное обеспечение, само оборудование — все, за исключением микросхем, свое, отечественное. Примерно 40 процентов всех таких систем в России — наше производство. Экспорт мы тоже развиваем. В Кувейте, Израиле, Саудовской Аравии работают наши терминалы. Но хотим расширить «экспансию» в другие страны. Планируем наладить контакты с Пакистаном, Ираном.

Александр ДРУГОВ
основатель компании-разработчика
систем электронной очереди

< 300 участников собрал «Экспортный марафон»