

# «Наша цель – расширение торговых связей»

Министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Вячеслав ЯРИН рассказал о действующих инструментах поддержки уральских экспортеров, что нужно сделать, чтобы тебя заметили, и какие рынки являются наиболее перспективными для региона.

– Какое место по экспорту товаров среди российских регионов занимает сегодня Свердловская область? Какова динамика?

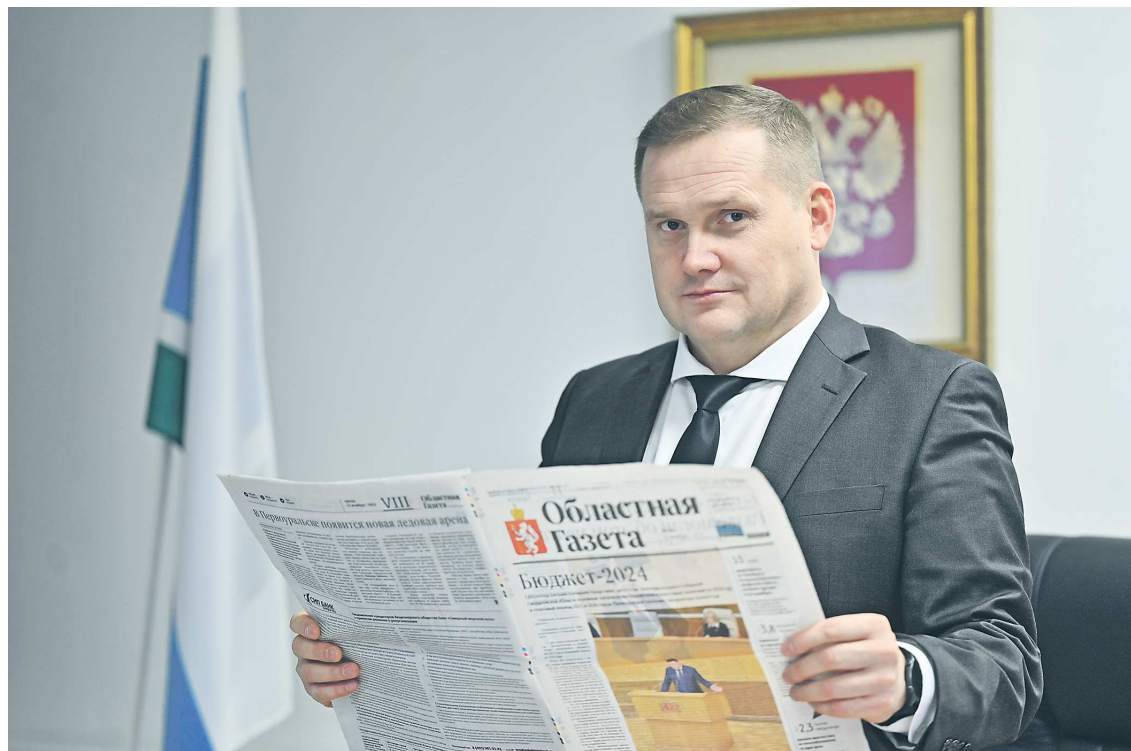
– Объем экспорта Свердловской области по итогам 2021 года составил 9,2 млрд долларов США и вырос на 21 %. По несырьевому неэнергетическому экспорту наш регион всегда в лидерах, в 2021 году мы заняли четвертое место среди российских регионов. Половина этого объема – продукция металлургического комплекса, которая востребована во многих странах – это трубы, стальной прокат, рафинированная медь, алюминий. В 2022 году из-за снижения мировых цен на металлы мы отмечали снижение экспорта этого вида продукции в денежном выражении, хотя весовой объем сохранил рост и в 2022, и в 2023 годах, несмотря на санкции. Устойчиво растет экспорт железнодорожной техники, промышленного и энергетического оборудования, приборов, медоборудования. Наш регион прежде всего промышленный, но мы экспортируем и продовольствие. Например, на рынках СНГ востребованы наши рапсовое масло и майонез, а в Китае и Азербайджане – мороженое.

– Как вы оцениваете экспортную активность предприятий региона? Как изменилась география экспорта в новых условиях?

– Экспорт по-прежнему остается важной частью экономики – это примерно четверть валового регионального продукта. Основным нашим торговым партнером остается Китай, его роль как потребителя нашей металлургической продукции возросла. Вырос экспорт металлов в Турцию. Вообще, стоит отметить, что металлургическая продукция, поставляемая ранее в страны Европы и США, сейчас направляется потребителям из стран СНГ и Азии. Наши металлурги успешно переориентировались на новые рынки.

Крупнейшими партнерами из стран ЕАЭС являются Казахстан и Белоруссия. В этом направлении возросли поставки машиностроительной продукции. Эти страны всерьез задумались о замещении европейского импорта, наш регион активно участвует в этом процессе.

Из стран СНГ наибольшие объемы экспортных товаров отправляются в Узбекистан. Эк-



ПОЛИНА ЗИНОВЬЕВА

порт некоторых видов машиностроения, например, техники для горнодобывающей отрасли в страны СНГ, вырос более чем вдвое. Это говорит об упрочнении кооперационных связей с партнерами из стран СНГ.

– Какие мероприятия по расширению торговых связей свердловских предприятий реализует министерство?

– Их немало. Только за неполный 2023 год организованы мероприятия по продвижению экспорта в формате деловых миссий в Узбекистан, Беларусь, Иран, Казахстан, Киргизию, Азербайджан и Таджикистан. Участие в этих мероприятиях приняло более 100 экспортеров, причем предприятия продвигают очень разнообразную продукцию – это оборудование для горно-металлургического и нефтехимического комплексов, все, что связано с производством электроэнергии, автоматика для промышленного производства, оснащение для транспортной отрасли, медицинская техника и фармпрепараты.

В число покупателей продукции входят лидеры национальных экономик наших партнеров – например, «Минский тракторный завод» и «Минский моторный завод» из Белоруссии, «Ферганаазот» и «Ферганский нефтеперерабатывающий завод» из Узбекистана, энергетический холдинг из Ирана «MAPNA Group», казахские инженеринговые компании.

Отдельно хотел бы сказать о Межрегиональном экспортном форуме с участием торговых представителей Российской Федерации за рубежом, который проходит в рамках выставки ИННОПРОМ в Екатеринбурге. Это крайне востребованный

формат консультаций экспортеров по условиям работы на зарубежных рынках. Мы ежегодно организовываем участие более 100 наших экспортеров в этом мероприятии.

– Эффект от всех этих проведенных мероприятий и встреч уже заметен?

– Например, экспортеры ожидают экспортной выручки от договоренностей, достигнутых в этом году в Беларуси на 100 млн долларов США, в Казахстане – более 50 млн долларов США – это только то, что можно было оценить сразу. Но нужно понимать: переговорный процесс с момента первого знакомства с потенциальным импортером до поставки товара составляет порядка 1 года, иногда дольше. Конечно, результат будет более существенный.

– В этом году выставка ИННОПРОМ впервые состоялась в Казахстане, и Свердловская область принимала там участие. Каковы первые итоги?

– Интерес к выставке «ИННОПРОМ. Казахстан-2023» колоссальный. 40 предприятий Свердловской области приняли участие в составе нашей делегации, 10 экспортеров представили свою продукцию на коллективном стенде региона за счет бюджета Свердловской области. Премьер-министры России, Казахстана и Белоруссии Михаил Мишустин, Алихан Смаилов и Роман Головченко в рамках обхода уделили внимание нашей экспозиции. Министр промышленности и строительства Казахстана на стенде Свердловской области пообщался с экспортерами, помог установить прямые контакты с ведущими промышленными холдингами Казахстана.

В результате 10 уральских компаний достигли договоренности о поставках своей продукции, объем контрактов оценивается на уровне 16,5 млн долларов США, до конца 2024 года – на уровне 47 млн долларов США. Два производителя планируют открыть свои производственные площадки на территории в Казахстане. Но самым главным результатом стала договоренность по подготовке кадров для промышленности Казахстана и о внедрении цифровых технологий. Это существенно усилит наши торговые связи в будущем.

– К каким производственным сферам вы отмечаете особый интерес со стороны зарубежных партнеров?

– Кроме традиционно востребованной на мировых рынках металлургической продукции мы видим постоянный интерес к продукции машиностроения. Оборудование для производства электроэнергии работает в Белоруссии, Казахстане, Узбекистане, Индии, для гидроэлектростанций – в Казахстане, Армении, Азербайджане, техника для горных работ – в Узбекистане, Казахстане, Азербайджане и странах Африки, железнодорожное оборудование и локомотивы поставляются в Узбекистан, Казахстан. Востребовано наше медицинское оборудование, например, в Малайзии и на Филиппинах, а аппаратура ИВЛ успешно экспортируется в страны Азии и Латинской Америки. Высокий спрос на наши пиломатериалы в странах СНГ.

– Какие основные инструменты поддержки экспортеров действуют в регионе сегодня?

– Наши предприятия успешно пользуются как федеральными

мерами поддержки Российского экспортного центра, так и нашими, региональными.

Российский экспортный центр предлагает участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях, дает покрытие до 80 % затрат на транспортировку экспорта, финансирует сертификацию продукции под требования внешних рынков, компенсирует процентные ставки по экспортным кредитам и ряд других мер поддержки. Предприятия Свердловской области занимают лидирующие позиции по использованию этих мер.

На региональном уровне – это организация отраслевых бизнес-миссий и коллективных экспозиций за рубежом по заявкам наших предприятий, проведение переговоров с органами государственной власти иностранных государств, где наши экспортеры могут рассказать о своих возможностях и получить прямой выход на проектировщиков и генпроектировщиков в крупных проектах. Важным направлением является также организация переговоров с крупными иностранными государственными предприятиями и заказчиками. Всем этим занимается непосредственно наше министерство.

Отдельное направление – это поддержка экспортеров из числа малого и среднего бизнеса, которым занимается Центр поддержки экспорта Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства, кстати, один из лучших в стране. Достаточно сказать, что доля МСП в общем объеме экспорта за последние годы выросла с 3,0 % до 10 %.

– Расскажите о ближайших планах Свердловской области в части внешнеэкономической деятельности?

– В первую очередь это расширение кооперации с государствами – участниками Евразийского экономического союза и Содружества Независимых Государств. В 2024 году мы планируем организовать бизнес-миссии в Беларусь, Казахстан, Узбекистан. Кстати, на ИННОПРОМ в Узбекистане и Казахстане вновь планируем организацию регионального стенда, где будут экспонироваться наши производители. В приоритете остается расширение торговых связей с Китаем, будем формировать делегацию и стенд региона в рамках Российско-Китайского ЭКСПО. И, наконец, это продвижение нашей продукции на перспективных рынках в дружественных странах дальнего зарубежья – таких, как Индия, Саудовская Аравия, Монголия. Планируем организацию бизнес-миссий в эти страны.

Беседовала  
Дарья ЧЕРТКОВА