Как правительство стимулирует импортозамещение | 20

Review

Тематические страницы газеты Коммерсантъ

Сделано в России

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Четверг 20 октября 2022 №195 (7396 с момента возобновления издания) kommersant.ru

21 | В каких отраслях растет выпуск продукции

22 | Какие навыки экспортеры могут получить в Школе экспорта РЭЦ

В Москве открывается ежегодный международный экспортный форум «Сделано в России» — это крупнейшая площадка для российских поставщиков продукции за рубеж. В текущем году, однако, производители столкнулись не только с разрывом привычных цепочек поставок и новыми ограничениями из-за санкций, но и необходимостью быстрого замещения поставщиков иностранных компонентов и оборудования. Участники форума поделятся собственными решениями этих проблем, а также обсудят перспективы выхода на новые рынки.

Made in Russia

— форум —

АЛЕКСЕЙ СМАТИН

Сегодня в Москве в Центральном Манеже открывается международный экспортный форум «Сделано в России» — основная площадка для российских производителей и поставщиков. В рамках форума пройдет и выставка разработок высокотехнологичной продукции от отечественных компаний.

Каждый из дней форума посвящен одному из трех треков: первый день — вопросам регулирования (он обозначен как «Государство. Перспектива»). Спикеры этого дня обсудят пересмотр и адаптацию механизмов внешнеэкономического взаимодействия России в текущих условиях, формирование новой географии экспорта и возможностей кооперации на международном рынке, а также меры поддержки экспортеров и развитие странового бренда «Сделано в России».

При поддержке Минпромторга в этот день пройдет дискуссия «Промышленные кластеры за рубежом: новые возможности для российских экспортеров», также участники обсудят российский ИТ-экспорт, роль инфраструктурных бизнес-сообществ в развитии зеленого потенциала российской экономики и меры поддержки экспорта в регионах. 20 октября состоится и расширенное заседание Экспертного совета по развитию внешнеэкономической деятельности и поддержке промышленного экспорта при комитете Госдумы по экономической политике.

Второй день посвящен поиску новых возможностей для российского бизнеса на международных рынках — этот трек обозначен как «Бизнес. Время новых решений». Эксперты сессий обсудят новые логистические пути и транспортные коридоры, платформенные решения для развития экспортной экосистемы, инструменты финансового рынка и платежной инфраструктуры — ограничения в этой сфере весной стали одной из ключевых проблем для поставщиков, работающих с иностранными контрагентами. В этот день будут обсуждаться вопросы электронной торговли, продвижения на зарубежных рынках экспорта агропромышленного комплекса, использования сервиса «одного окна». Помимо этого запланированы вебинар по господдержке для экспортеров, мастер-класс Школы экспорта, двусторонний диалог «Россия—Иран», а также сессии про женское лидерство и ESG-повестку.

Третий день посвящен практикуму для бизнеса от лидеров-предпринимателей, экспертов маркетинга и ведущих экономистов (трек так и обозначен — «Практикум»). Посетители форума смогут получить инструкции по выходу на международные рынки и поиску новых экспортных ниш, а также обсудить вопросы работы экспортеров в современных условиях. В этот день запланированы сессии по поддержке МСП, проведению питчинга онлайн и защите интеллектуальной собственности на внешнем рынке. Также при участии бизнес-школы «Сколково» пройдет кейс-стади «Made in Russia to China. Выход на китайский рынок: от FMCG до инноваций, от образования до индустрии развлечений».

Поддержка с брендом

Основные меры поддержки экспортирующих компаний по-прежнему сосредоточены в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». Производители и поставщики могут обратиться в региональные центры поддержки экспорта и российские торгпредства за рубежом для поиска иностранных клиентов, анализа зарубежного рынка (спрос на те или иные виды продукции, каким требованиям иностранного законодательства она должна соответствовать).

Среди мер господдержки для экспортеров действует и механизм финансирования их участия в международных выставках и деловых миссиях для поиска новых рынков сбыта и зарубежных партнеров, выделение транспортных субсидий. Кроме того, государство помогает компаниям при сертификации и лицензировании их продукции.

Для экспортеров работает и цифровая платформа «Мой экспорт», которая позволяет им получать услуги в сфере внешнеэкономической деятельности в режиме «одного окна» онлайн (на развитие сервисов цифровой платформы направлена также стратегическая инициатива правительства РФ «Одно окно экспортера»). Платформой уже пользуется каждый шестой российский экспортер (количество пользователей платформы с момента ее запуска в ноябре 2020 года увеличилось до 10 тыс.). «Когда „Мой экспорт“ только запускался, компаниям были доступны четыре сервиса, сейчас же их количество увеличилось более чем в семь раз. И на достигнутом мы останавливаться не собираемся. Как и прежде, будем учитывать запросы экспортеров и внедрять новые бизнес- и государственные услуги»,— отметила глава РЭЦ Вероника Никишина. Самые популярные сервисы на платформе — это господдержка участия в зарубежных выставках и ярмарках, товарно-страновой профиль со списком потенциальных покупателей, получение сертификата свободной продажи, подбор маркетплейсов и господдержка на транспортировку промышленных товаров и продукции агропромышленного комплекса.

В текущем году в рамках РЭЦ была значительно расширена поддержка и национального бренда «Сделано в России». По словам Вероники Никишиной, это позволит большему числу компаний, которые производят качественную продукцию, присоединиться к программе. Предполагается, что программа будет масштабирована в партнерстве с крупнейшими деловыми объединениями и госорганами, которые отвечают за систему сертификации. Смысл новой концепции — давать компании «птичку» (символ РЭЦ), если она пройдет добровольную сертификацию в любой области и получит сертификат, пояснила глава РЭЦ.

Национальный бренд продвигается за рубежом уже несколько лет и символизирует преимущества российской продукции, полагают в центре. В качестве ключевых рынков для экспорта российской продукции в РЭЦ сейчас рассматривают Азию, Иран, ОАЭ и Китай. «Птичка „Сделано в России“ — это своего рода талисман для многих экспортеров. Мы хотим максимально увеличить эффект от продвижения российской продукции не через продвижение конкретных брендов, а именно через продвижение зонтичного»,— добавила Вероника Никишина.

«Покупай российское»

Бизнес все активнее замещает и иностранных производителей, ушедших с российского рынка. Особенно это заметно в фармацевтике, химпроме, товарах для красоты и здоровья и производстве мебели. Наращивают поставки за рубеж и компании агропромышленного комплекса (см. стр. 21).

Запуск новых производств и увеличение выпуска при высокой эффективности могут способствовать росту экспортного потенциала РФ. Так, по словам первого вице-премьера Андрея Белоусова, поддержка несырьевого неэнергетического экспорта должна быть включена в перечень антикризисных мер, поскольку из-за санкций правительство ожидает снижения объема ННЭ по итогам 2022 года примерно на 17%. «Как известно, в мире рынки никто добровольно уступать не будет, даже и дружественные наши страны все борются за рынки, поэтому вопрос о поддержке несырьевого неэнергетического экспорта наряду с инвестициями сейчас тоже является таким важнейшим элементом нашей антикризисной программы»,— указывал Андрей Белоусов.

Лидеры в экспорте

Помимо традиционного для форума награждения лауреатов премии «Экспортер года» в текущем году особое внимание будет уделено поддержке женского лидерства в экспорте. Для этого на заседании конкурсной комиссии Всероссийского конкурса Центров поддержки экспорта уже был объявлен официальный старт конкурса «Лидеры поддержки. Женщины в экспорте». Решение о проведении конкурса было принято на ПМЭФ-2022, а его итоги будут подведены в марте следующего года.

По словам Вероники Никишиной цель этого конкурса — найти и рассказать всем о лучших практиках региональных центров поддержки экспорта по работе с предпринимательницами, чтобы в каждом регионе России женщины знали, что они всегда могут обратиться за помощью при ведении экспортной деятельности. «Центры поддержки экспорта — очень важный элемент в системе господдержки. Ведь почти 50 тыс. экспортеров — это представители малого и среднего бизнеса. Около 80% из них — представители регионального бизнеса», отметила глава РЭЦ.

Для проведения конкурса эксперты РЭЦ разработали методику, по которой будут оценивать региональные центры поддержки экспорта (ЦПЭ). В конкурсе будут две номинации: первая — это «Динамика вовлечения в экспорт», здесь оценивается количество предпринимательниц, которые обращаются в ЦПЭ за поддержкой их экспортной деятельности (важна не цифра, а именно динамика вовлечения женщин, оценка будет производиться в баллах по специальной формуле, которая учитывает и количество пользовательниц услуг ЦПЭ, и относительный прирост, и их долю в общем количестве пользователей услуг). Вторая номинация — это «Новый женский экспорт», в ее рамках оценивается рост количества женщин-экспортеров, которые воспользовались услугами ЦПЭ и заключили экспортные контракты. После ранжирования центров по этим критериям в конкурсную комиссию будут направлены предложения по определению победителей конкурса по каждой номинации. По итогам же голосования определят центры, которые активнее всего вовлекают женщин в экспорт.

Наталья Ильина

МНЕНИЕ

Первый заместитель министра промышленности и торговли ВАСИЛИЙ ОСЬМАКОВ о форуме «Сделано в России»

В текущих геополитических и экономических условиях особенно важно выстроить слаженную совместную работу федеральных и региональных органов власти, профильных организаций, промышленных и торговых предприятий, общественных организаций по развитию отечественной экономики, обеспечению стабильности промышленного производства, насыщенности внутреннего рынка. Все эти задачи неразрывно связаны с вопросами внешней торговли, развитием и укреплением наших отношений с дружественными странами.

За время проведения Форум «Сделано в России» стал не только ведущей международной площадкой для обсуждения актуальных вопросов российского экспорта, но и выработки практических решений в сфере внешнеэкономической деятельности.

В этом году Минпромторг России проведет в первый день работы Форума панельную дискуссию на тему «Промышленные кластеры за рубежом: новые возможности для российских экспортеров», участники которой обсудят потенциальные площадки для локализации российского производства в дружественных странах, какие особенности и риски существуют при ведении бизнеса на их территории, какие механизмы государственной поддержки экспортеров необходимы, какие возможности открываются для российских производителей в новых условиях и другие актуальные вопросы внешнеэкономической деятельности.

Премия без границ

— конкурс —

В рамках форума «Сделано в России» состоится награждение лауреатов премии «Экспортер года» — конкурс проводится ежегодно и нацелен на поощрение наиболее активных компаний, выводящих свою продукцию на зарубежные рынки. В текущем году по результатам голосования среди более чем 100 победителей восьми окружных этапов были выбраны победители в 19 номинациях.

В первый день форума пройдет и награждение лауреатов и дипломантов Всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортер года». Всего федеральная конкурсная комиссия, в состав которой входят представители профильных министерств, институтов развития и крупнейших бизнес-сообществ, выбрала 19 победителей (см. стр. 22). В конкурсе «Экспортер года» участвуют только компании, которые работают в сфере несырьевого неэнергетического экспорта — премия была учреждена для поощрения компаний и индивидуальных предпринимателей, достигших исключительных результатов в экспортной деятельности.

Определение победителей и призеров «Экспортера года» проходит в два этапа: первый проходит на уровне каждого федерального округа, затем из числа компаний, занявших первые места по итогам окружного этапа, отбираются лучшие экспортеры страны. Конкурс проводится благодаря национальному проекту «Международная кооперация и экспорт» при поддержке Минпромторга, Минэкономразвития, Минсельхоза и Минцифры России.

«В этом году итоги конкурса подводятся в экстремальных условиях жестких санкций. И, несмотря на санкции, мы видим, что несырьевой неэнергетический экспорт продолжает показывать положительную динамику. Это заслуга тех компаний, которые, несмотря на сложные условия, продвигают и свои интересы, и интересы страны на внешних рынках. Те, кто дошел до финала, уже победители, потому что выжить в этих условиях и тем более показать значимые результаты — уже очень большая победа»,— отметил первый вице-премьер Андрей Белоусов.

По словам главы РЭЦ Вероники Никишиной, «участники и победители со всей страны доказывают своим примером, что ни о какой изоляции России на мировых рынках речи не идет, что продукция Made in Russia востребована и ее покупают по всему миру». Больше всего заявок подали экспортеры из промышленного сектора, на втором месте — экспортеры АПК, третье поделили между собой машиностроительные предприятия и компании, которые экспортируют услуги.

В результате голосования среди более чем 100 победителей восьми окружных этапов были выбраны победители в 19 номинациях. По решению комиссии в номинациях «Экспортер года в сфере услуг» в категории «крупный бизнес» и «Прорыв года» второе место разделили две компании. Также две компании разделили третье место в номинациях «Экспортер года в сфере базовой продукции АПК» в категории «малое и среднее предпринимательство» и «Экспортер года в сфере услуг» в категории «крупный бизнес».

Наталья Ильина

Лауреаты премии «Экспортер года-2022»

— победители —

«Экспортер года в сфере промышленности» (МСП):

1-е место: ООО «Универсальные терминал системы» (Томская область). Занимается разработкой и производством интерактивных терминалов для сферы образования и развлечений: песочницы дополненной реальности, интерактивные доски и столы, фотокиоски, интерактивные аттракционы.

2-е место: ООО «ВЭЛТ» (Самарская область). Производит развивающие пазлы, декоративные объемные карты из дерева и акрила, головоломки и другие изделия.

3-е место: ООО «КОМПОЗИТ ГРУПП ЧЕЛЯБИНСК» (Челябинская область). Компания занимается производством строительных материалов нового поколения: композитной арматуры, армирующей сетки, гибких связей, композитных каркасов, гнутых элементов, а также оборудования.

«Экспортер года в сфере промышленности» (крупный бизнес):

1-е место: НАО «СВЕЗА Кострома» (Костромская область). Входит в состав группы «СВЕЗА», мирового лидера в производстве березовой фанеры. Отправляет на экспорт клееную фанеру и плиты.

2-е место: ООО «СВЕЗА Уральский» (Пермский край). Производитель березовой фанеры и ДСП.

3-е место: АО «Барнаульский патронный завод» (Алтайский край). Выпускает более 220 наименований спортивно-охотничьих патронов для пистолетов, нарезного и гладкоствольного оружия, более 15 позиций боевых патронов, а также мишени и оборудование для тиров.

«Экспортер года в сфере машиностроения» (МСП):

1-е место ООО «Равани-Рус» (Челябинская область). Эксклюзивный экспортер компании LD, отправляет на экспорт трубопроводную арматуру.

2-е место: ООО «АвтоГазТранс» (Самарская область). Ведущий заводизготовитель углекислотного оборудования в России и за рубежом.

3-е место: ООО «Энсет» (Ростовская область). Российский производитель и ведущий экспортер оборудования для ремонта и изготовления карданных валов.

«Экспортер года в сфере машиностроения» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «Группа ГАЗ» (Нижегородская область). Лидер в России по созданию транспорта для бизнеса, промышленности, пассажирских перевозок, образовательных и медицинских учреждений, коммунальных и пожарных служб, сельского хозяйства.

2-е место: ООО «Фригогласс Евразия» (Орловская область). Производит и отправляет на экспорт холодильники-витрины для прохладительных напитков, в том числе для крупнейших в мире производителей.

3-е место: ООО «Комбайновый завод „Ростсельмаш“» (Ростовская область). Входит в число крупнейших разработчиков и производителей сельхозтехники мира.

с22

Review **Сделано в России**

Курс на промышленность

Актуальность обеспечения технологического суверенитета резко возросла на фоне санкций и ухода части иностранных поставщиков и производителей в текущем году. В расчете на ускоренный запуск и расширение собственных производств в РФ правительство развернуло масштабные меры поддержки отечественных производителей. Им предлагаются меры инфраструктурной, финансовой и регуляторной поддержки: от предоставления промышленных площадок и отмены проверок до выдачи льготных кредитов и гарантированного выкупа продукции.

— регулирование —

ЭМИН ДЖАФАРОВ

После ухода зарубежных поставщиков и производителей, а также осложнения поставок из-за проблем с логистикой и расчетами после введения санкций на российском рынке вырос запрос на локализованную продукцию. Как показал сентябрьский опрос Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), более трети компаний проявили интерес к развитию производства и освоению производства комплектующих, четверть готова занять освободившиеся доли на рынке производства оборудования и изготовления материалов.

Правительство готово активно поддерживать ускоренное создание новых производств и разворачивает системные меры поддержки предприятий. «Импортозамещение должно стать основным направлением нашей деятельности. И бизнес, который занимается проектами в этой сфере, должен получить дополнительные меры поддержки»,— определил приоритеты глава правительства Михаил Мишустин.

Помощь компаниям оказывается по трем направлениям: меры прямой и финансовой поддержки, инфраструктурной и регуляторной. В последнем случае речь идет о снижении административного давления на бизнес за счет сокращения числа проверок и их отмены, сокращения избыточных административных процедур (упрощение лицензирования), а также выделении приоритетных отраслей/секторов/продукции с точки зрения импортозамещения. Правительство занимается перезагрузкой востребованного среди малого и среднего бизнеса (МСП) Фонда развития промышленности (ФРП; сейчас 25% его портфеля приходится на МСП) и упрощением доступа к его программам финансирования. Корректируется и система инфраструктурной поддержки — в режимах промышленных кластеров, индустриальных и технопарков.

И деньги одолжить, и продукт купить

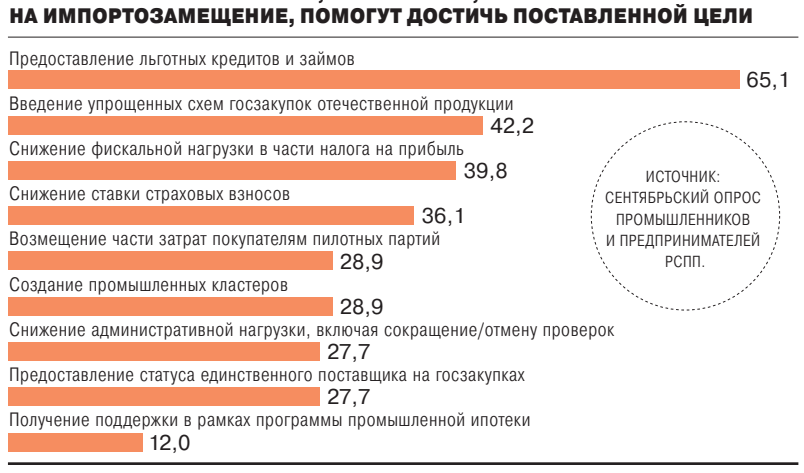
Одним из главных механизмов стимулирования локализации производства являются льготные займы Фонда развития промышленности — под 1% и 3% годовых. Таким образом бизнес может одолжить от 5 млн до 5 млрд руб. сроком до десяти лет. Кроме того, ФРП совместно с региональными ФРП финансирует проекты, которым требуются займы до 100 млн руб. в соотношении 70% (федеральные средства) на 30% (средства регионов). Фонд предлагает бизнесу 15 программ, в том числе «Станкостроение», «Маркировка товаров», «Комплектующие изделия». Например, в рамках программы «Проекты развития» бизнес может получить займы на производство высокотехнологичной продукции и внедрение наилучших доступных технологий. Для расширения поддержки бизнеса через льготное финансирование правительство докапитализирует ФРП на 8 млрд руб. Ожидается, что акцент будет сделан на проектах, реализуемых в приоритетных отраслях экономики и связанных с разработкой новых технологий и расширением производств.

Белый дом совместно с Банком России запустил в конце августа программу льготного кредитования на инвестиционные цели. По ней предприниматели могут получить кредит от 50 млн до 1 млрд руб. на срок до десяти лет. В течение льготного периода ставка по кредитам составит 2,5% годовых для среднего бизнеса и под 4% для малых и микропредприятий. Такие кредиты доступны производственным предприятиям, компаниям сферы транспортировки и хранения, а также гостиничного бизнеса на покупку оборудования, запуск новых производств, ремонт помещения. Как сообщили в Минэкономики, за первый месяц действия программы кредиты одобрены для более чем 160 компаний на 17 млрд руб., при этом 85 компаний уже получили займы на 9 млрд руб.

Наиболее активными пользователями программы традиционно остаются предприниматели Москвы, Санкт-Петербурга и Свердловской области, при этом новыми лидерами стали Оренбургская и Новосибирская области. «Если говорить о видах деятельности, то чаще других за инвесткредитами обращаются производители пищевой и промышленной продукции, а также компании из сферы логистики и хранения»,— указывает замглавы Минэкономики Татьяна Илюшникова.

Косвенным инструментом финансовой поддержки также являются программы гарантированного спроса — обязательства государства выкупить часть продукции предприятий. Речь идет об офсетных контрактах и специальных инвестиционных контрактах (СПИК). В рамках последних, например, при объеме инвестиций свыше 3 млрд руб. правительство может предоставить производителю статус единственного поставщика в 30% годового объема продукции. В свою очередь, механизм офсетных контрактов позволяет регионам заключать долгосрочные контракты с единственным поставщиком на поставку продукции в обмен на инвестиции в ее производство на своей территории. Объем вложений в проект должен составить не менее 100 млн руб.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОМПАНИЙ, КАКИЕ МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, ПОМОГУТ ДОСТИЧЬ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ



ИВАН ВОДОЛЬЯНОВ

Механизмы стимулирования спроса востребованы как бизнесом, так и государством. По данным опроса РСПП, предоставление статуса единственного поставщика при госзакупках необходимо более четверти предпринимателей. «Мы с коллегами из ЦФО активно обсуждали историю по заключению межсубъектовых офсетных контрактов, чтобы Москва могла как давать возможность регионам пользоваться большим спросом московским, так и мы могли размещать производства в других регионах для нашего спроса. Мы готовы отдавать инвестиции в другие регионы под ту продукцию, которая нужна городу»,— рассказал недавно замруководителя департамента инвестиционной и промышленной политики Москвы Эмиль Петросян.

Ипотека для промышленников

Одним из барьеров для быстрого разворачивания новых производств стал недостаток и недоступность подготовленных площадок. Ранее в Минпромторге отмечали снижение темпов введения в эксплуатацию объектов промышленной и технологической инфраструктуры. В результате правительство приступило к корректировке целого ряда механизмов инфраструктурной поддержки бизнеса.

В сентябре запущена программа промышленной ипотеки: по ней предприятия могут брать кредиты на покупку производственной недвижимости. По словам главы правительства Михаила Мишустина, инструмент позволит промышленным предприятиям оптимизировать расходы на приобретение новых помещений, поскольку это «весьма затратная часть сметы». Сейчас предприятия могут получить кредиты объемом до 500 млн руб. под 5% годовых (для инновационных технологических компаний — под 3%) на срок до семи лет. Как выяснилось в процессе, предприятия чаще заинтересованы в строительстве или реконструкции недвижимого имущества, чем в его покупке. В результате ведомство готово скорректировать условия программы в соответствии с запросами бизнеса. В настоящее время обсуждаются параметры расширения промипотеки на цели строительства, реконструкции и капитального ремонта промышленных объектов.

С 2023 года заработает обновленный режим промышленных кластеров. Участникам промкластеров будут предоставляться льготы по страховым взносам, льготные кредиты и субсидии на приобретение пилотных партий продукции. Также для участников промкластеров будет доступно участие в налоговом и таможенном мониторинге вместо традиционных проверок, что снизит административную нагрузку на предприятия за счет онлайн-доступа ФНС и ФТС к их отчетности. Параллельно правительство корректирует другие особые режимы работы промышленности — технопарки и индустриальные парки. Основное преимущество таких площадок — предоставление доступа предпринимателей к уже созданной инфраструктуре. Резиденты технопарков и управляющие компании могут рассчитывать на федеральные и региональные меры поддержки — это и всевозможные субсидии на частичную компенсацию затрат по обслуживанию кредита, созданию инфраструктуры, бюджетные кредиты, а также льготы по налогам на прибыль и имущество, аренду земли и другие.

Взгляд со стороны

Как показал недавний опрос РСПП, наиболее эффективной мерой поддержки для промышленников являются льготные кредиты и займы: ее назвали востребованной 65% компаний. Преференции российским производителям при участии в госзакупках считают необходимой мерой 42% респондентов. Примерно столько же компаний отметили эффективность снижения фискальной нагрузки в части налога на прибыль, а снижение страховых взносов эффективно по мнению трети организаций. Четверть опрошенных назвали необходимыми компенсацию части затрат покупателям пилотных партий, создание промышленных кластеров, снижение административной нагрузки, в том числе отмену проверок, а также предоставление статуса единственного поставщика при госзакупках. Промышленную ипотеку отметила лишь десятая часть опрошенных, однако такой результат может объясняться недавним запуском механизма.

Екатерина Ершова

ЧТО ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ О ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Борис Копейкин,
первый вице-президент Центра стратегических разработок:
— Активная работа над импортозамещением ведется много лет. Один из основных документов в этой сфере — госпрограмма «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», которая определяет импортозамещение как процесс создания конкурентоспособных производств, направленных на замещение импортируемых товаров. Набор мер поддержки, предлагаемых государством инвесторам как для новых проектов, так и для действующих компаний, позволяет выбрать оптимальную меру в зависимости от специфики проекта, будь то льготное оборотное кредитование для поддержания текущей деятельности, предоставление инвестиционных кредитов на создание новых производств или стабилизация параметров законодательства на длительный срок.

Любой мере поддержки нужно какое-то время на «взлет», поэтому программы, запущенные в текущем году, можно будет оценить не ранее чем по итогам года. Однако с самого старта идет постоянный сбор обратной связи и при необходимости параметры мер донастраиваются, а целый ряд механизмов из временных превращается в постоянно действующие инструменты государственной политики. Но надо понимать, что импортозамещение не означает независимость от импорта и неуязвимость к внешним шокам. Очень мало отраслей, где предприятия могут быть успешными в глобальном масштабе, но при этом совсем не зависеть от импорта оборудования, сырья и технологий. Например, в предыдущие годы в России был создан ряд успешных автосборочных производств в рамках СПИКов, до недавнего времени успешно осуществлялся экспорт автомобилей, который сейчас остановился вместе с производством. Поэтому успех импортозамещения, как это ни парадоксально звучит, в ближайшие годы будет сильно зависеть от успеха усилий по восстановлению и замещению импорта. И технологий, и оборудования, и сырья, и комплектующих.

Наталья Кириллова,
руководитель рабочей группы по импортозамещению «Деловой России»:
— Из действующих мер наиболее востребованы льготные займы и кредиты, прежде всего федерального и региональных Фонда развития промышленности (ФРП), и льготная программа кредитования «1764» для субъектов малого и среднего предпринимательства (постановление правительства от 30 декабря 2018 года №1764), реализуемая по нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство».

Займы ФРП дают доступ к относительно длинным и дешевым заемным средствам на создание и модернизацию производства. Доступ к этой мере поддержки со стороны бизнеса ограничен из-за высоких требований к обеспечению, которые предприятия должны предоставлять в качестве гарантии возврата займа.

У бизнеса остается проблема производственных площадей. Запущенная недавно Минпромторгом программа льготной промышленной ипотеки может частично решить данный вопрос. Из-за ускоренного запуска программа сырая, потребуется ее доработка по ходу реализации. Для решения проблемы нехватки производственных площадей действуют режимы промышленных, индустриальных и технопарков. Программы были запущены Минпромторгом и Минэкономразвития уже давно, но качество их реализации отличается в зависимости от региона.

Важной частью промышленной и инновационной инфраструктуры для бизнеса являются центры инжиниринга. Через них должны происходить связь науки с промышленностью, трансфер технологий, обмен лучшими практиками по развитию промышленных предприятий. Все это должно ускорять процесс развития нашей промышленности, повышать ее технологическую конкурентоспособность и готовность к новым вызовам. В центрах должны быть собраны высококлассные специалисты, которые смотрят сверху и широко на любую проблему промышленности и находят нетривиальные решения, в том числе на межотраслевом уровне. Две соответствующие программы по созданию сети центров инжиниринга (в вузах и регионах) стартовали в России еще в 2012 году. Причем ими занимались и занимаются сразу три министерства: Минобрнауки, Минпромторг и Минэкономразвития. За это время было создано более 100 центров по обеим программам. Сильные центры появились в Москве, Питере, Екатеринбурге, Казани, Самаре, Ярославле и ряде других регионов.

Важно, чтобы данные программы государственной поддержки (промышленные, индустриальные и технопарки, промышленные кластеры, центры инжиниринга) остались доступными для регионов, чтобы финансирование этих программ оставалось на должном уровне, так как от этого напрямую зависит успешная реализация задач импортозамещения и наращивания технологической независимости России.

Большой и пока не реализованный спрос на инструменты и меры поддержки проектного финансирования — для получения доступного финансирования под залог проекта (подписанного контракта). В санкционных условиях необходимо быстро наладить производство выпадающих продуктов в России. У бизнеса есть возможности и готовность создать такое производство, но риски инвестиций крайне высоки, поэтому они должны быть разделены между предпринимателями и государством. В связи с этим есть высокая необходимость развернуть меру поддержки спроса со стороны государства. Таким механизмом, в частности, являются офсетные контракты, которые дают подтверждение гарантированных со стороны государства закупок у предприятий. В случае, если государство быстро запустит инструменты проектного финансирования и офсетных контрактов, будет возможен массовый запуск инвестпроектов в России.

Review **Сделано в России**

Прорывные отрасли

Возможности расширения присутствия российских компаний на мировых рынках и развития их экспортного потенциала напрямую зависят от производственных возможностей предприятий. В ответ на меры господдержки и уход с рынка части иностранных игроков российские предприниматели приступили к освоению новых ниш и расширению производства. Особенно успехи российских производителей заметны в фармацевтике, химической и легкой промышленности. Меры поддержки в совокупности с экспортными стимулами могут ускорить и выход таких компаний на внешние рынки.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

— бизнес —

После введения санкций против российской экономики предприятия наряду с массивом проблем с расчетами, поставками, потерей доступа к технологиям получили возможности для развития собственных производств после ухода иностранных компаний с рынка, считают как представители власти, так и сами предприниматели. Опрос малого бизнеса в рамках индекса RSBI показал, что занять освободившиеся после ухода иностранных конкурентов ниши в июне хотела треть предприятий, а 11% к тому моменту уже приняли решение о расширении бизнеса.

Запуск новых производств и наращивание выпуска при высокой эффективности могут способствовать росту экспортного потенциала РФ. «В мировой практике импортозамещение обычно увязывается с экспортом, ведь конкурентоспособность на внутреннем рынке тесно коррелирует с конкурентоспособностью в глобальном контексте. Поэтому с точки зрения международного опыта успех программ импортозамещения обычно означает и успешный выход на внешние рынки, за исключением случаев, когда отрасль процветает только за счет барьеров для зарубежных конкурентов»,— отмечает первый вице-президент Центра стратегических разработок Борис Копейкин. Научный сотрудник Института международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли Каринэ Хаджи указывает, что произведенные при поддержке государства продукты возможно также и экспортировать в случае насыщения внутреннего рынка. «Для некоторых категорий товаров, прежде всего в сфере высоких технологий, экспорт необходим для расширения рынка в связи с узкой специализацией продуктов и долгим сроком эксплуатации высокотехнологичной продукции»,— считает эксперт.

В РЭЦ отмечали положительную динамику ННЭ, несмотря на падение по ряду отраслей из-за нарушения логистики. К перспективным направлениям для экспорта в современных условиях относятся продукция агропромышленного комплекса и машиностроения, химической промышленности, товары для красоты и здоровья, ИТ-технологии и решения, включая финансовые услуги, перечисляет Каринэ Хаджи. «В России есть перспективные, уникальные разработки в данных отраслях, которые могут быть особенно востребованными в развивающихся странах»,— отмечает эксперт.

Аграрии идут на экспорт

Сейчас в агропромышленном комплексе (АПК) реализуется 259 экспортно ориентированных инвестиционных проектов. В результате их реализации аграрный экспорт может вырасти более чем на $4,5 млрд. По данным ФГБУ «Агроэкспорт» при Минсельхозе, экспорт российской продукции АПК в 2021 году вырос на 21%, до $37,1 млрд, в 2022 году он может превысить $40 млрд. Руководитель «Агроэкспорта» Дмитрий Краснов отмечает, что в отрасли не произошло снижения инвестиционной активности, а компании-экспортеры в новой ситуации, напротив, стремятся скорее завершить действующие проекты и запустить новые. «Если в прошлом году мы оценивали объем заявленных инвестиций в размере более 800 млрд руб., то в этом году сумма инвестиций выросла на 25%, до 1 трлн руб.»,— указывает он.

Инвестпроекты ориентированы на производство продукции верхнего и среднего передела (после переработки) — на них приходится 74% запланированной выручки. В результате средняя стоимость тонны продукции на экспорт будет на 36% больше, чем средняя стоимость российской экспортной продукции в данное время. В свою очередь, государство продолжает стимулировать сектор: весной выделены дополнительные средства на льготные краткосрочные и инвестиционные кредиты для АПК, на обновление сельхозтехники, а также ускорено доведение субсидий до аграриев за счет механизма авансирования в регионах. Как сообщил вице-президент РЭЦ Алексей Солодов, экспортерам сельхозпродукции с высоким рейтингом доверия от налоговой службы могут упростить доступ к инструментам поддержки.

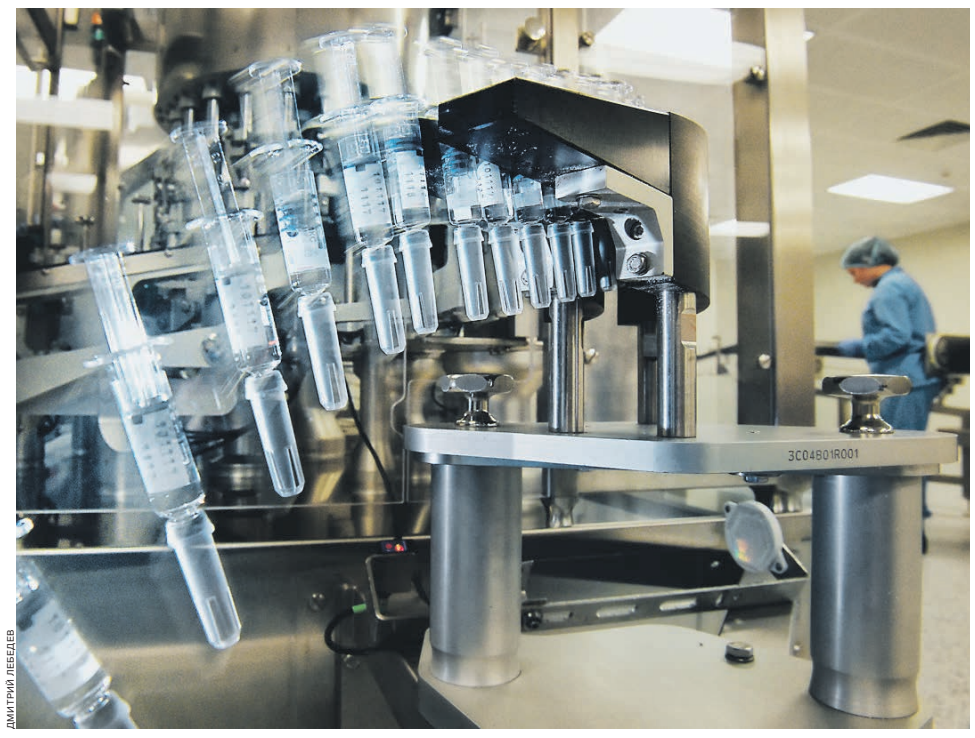
Новые субстанции

Хотя медицинское оборудование и лекарственные средства выведены из санкционного списка, на деле оплата и логистика таких поставок сопряжены со многими проблемами, что делает их практически невозможными. Российские производители активно занимаются импортозамещением лекарственных средств и материалов — так, их производство с января по май выросло на 28% по сравнению с 2021 годом. Производство препаратов с начала года выросло на 30% в годовом выражении — на 275 млрд руб., следует из данных Росстата. Производство сывороток и вакцин в дозах выросло на 21%, а в ампулах — на 14%, фармсубстанций — на 35%. Выпуск медоборудования и приборов увеличился на 43% — 12,6 млрд руб.

Успешным примером развития промышленности стало предприятие «МедИнж» из Пензы по производству инновационной медпродукции. Компания производит искусственные сердечные клапаны, имплантируемые без остановки сердца (почти 40 изделий в месяц), а также аортальные протезы клапана, которые можно имплантировать без сложного хирургического вмешательства — через небольшой надрез в области груди. Предпринимателям удается полностью или частично импортозаместить медикаменты.

Так, группа компаний «Промомед» для снижения зависимости от импортного сырья запустит крупное производство активных фармсубстанций — семь современных цехов (три из них посвящены синтезу онкологических молекул). Компания входит в число лидеров по продажам препаратов для лечения коронавируса, а также по производству антибиотиков в РФ, занимается разработками новых продуктов по борьбе с ВИЧ, в онкологии и неврологии.

Фармкомпания Renewal в 2022 году начала выпускать препарат L-тироксин из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарств — он необходим людям с заболеваниями щитовидной железы. До сих пор 90% этого рынка занимали препараты, произведенные за рубежом. Всего по итогам 2022 года Renewal выпустит до 50 новых препаратов. «Компания обладает существенными запасами для диверсификации рисков, а также дополнительно принимает эффективные меры по поиску и подбору запасных поставщиков»,— рассказал исполнительный директор Renewal Владимир Гречкин об адаптации компании к новым условиям.



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Другой пример импортозамещения — производство инсулинов по принципу полного цикла внутри страны компанией «Герофарм». «Даже субстанцию производим сами. Мы всегда думаем о том, как модернизировать производство, сделать его еще более эффективным. Сейчас, когда страна сталкивается с разного рода ограничениями, эта задача стала еще актуальнее»,— говорит гендиректор компании Петр Родионов. Сейчас экспортеры лекарственных препаратов могут воспользоваться широким набором инструментов поддержки: субсидия на транспортировку, механизмы льготного кредитования, субсидии на сертификацию продукции к требованиям внешних рынков, субсидии на НИОКР и омологацию продукции.

Сами — с кремами

Активно процесс импортозамещения идет в производстве парфюмерно-косметических продуктов. По данным Росстата, в первом полугодии 2022 года выпуск такой продукции вырос на 3% в годовом выражении (1,1 млн продуктов). При этом спрос на российскую косметику вырос на 58%, а средний чек снизился с 3,6 тыс. до 3,1 тыс. руб., следует из данных CloudPayments. Стоимость импортной косметики, напротив, растет, что делает отечественную продукцию более конкурентоспособной при ее высоком качестве. Уход крупных иностранных поставщиков повлиял на потребительское поведение россиян, сместив спрос на отечественные продукты, отмечали эксперты Россельхозбанка в отраслевом исследовании. По их оценкам, российский рынок органической косметики ожидает кратный рост производства.

В Минпромторге ранее призывали крупные торговые сети помогать российским брендам косметики адаптироваться. «Производители должны соблюдать условия сетей: объемы, сроки поставок и качество всегда должны быть одинаковыми по всем регионам, чтобы потребители могли быть уверены в качестве продукции»,— отмечал глава Минпромторга Денис Мантуров.

В свою очередь, отрасль рассчитывает на продолжение политики ограничений импорта продукции из недружественных стран, если отечественные производители сами могут обеспечить внутренний рынок. По оценкам отрасли, местные предприятия могут занять до половины рынка по ряду категорий. Лишь в Москве более 30 производителей косметики и парфюмерии выпускают средства для макияжа, ухода за кожей и бритья, эфирные масла и другую продукцию. «Среди представителей отрасли — известные предприятия, такие как Faberlic, „Рассвет“, „Свобода“, некоторые из них работают более 150 лет. Есть и совсем новые бренды»,— рассказал глава департамента инвестиционной и промышленной политики Москвы Владислав Овчинский.

Компании готовы и к выпуску инновационной косметической продукции. Так, резидент технополиса «Москва» нынешней осенью начинает выпуск медицинских инъекционных препаратов для мезотерапии, а в 2023 году запустит профессиональную косметическую линейку продукции для ухода за кожей. «Новое высокотехнологичное автоматизированное производство будет соответствовать современным стандартам и выполнять задачу насыщения рынка отечественной продукцией в тех сегментах, где высока зависимость от импорта»,— уточнил заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики Владимир Ефимов.

От кресел до лабораторного оборудования

После ухода с рынка IKEA российские потребители с удивлением обнаружили, что практически всю мебель, представленную в шведской сети, можно найти на рынке, поскольку товары производились отечественными предприятиями. По данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности, если в начале года доля импорта мебели составляла 41% от всего объема продаж в стране, то уже весной она упала до 30%. По данным Рослесинфорга, производство мебели за шесть месяцев текущего года в стоимостном выражении увеличилось на 13,8% (до 153,1 млрд руб.). Наибольший рост зафиксирован в сегменте кухонной мебели — на 24,5% (до 25,8 млрд руб.), деревянной офисной мебели — на 18,6% (до 11,3 млрд руб.), мебели для столовой и гостиной — на 6,9% (до 12,5 млрд руб.). При этом в объеме производства мебели 87% приходится на производителей РФ. «Отечественные производители мебели готовы закрыть потребности покупателя, несмотря на уход зарубежных конкурентов и трудности с закупками комплектующих, фурнитуры и технологической оснасткой, решаемые в том числе благодаря параллельному импорту»,— считает директор Рослесинфорга Павел Чащин.

Так, компания «Метта» из Башкирии выпускает инновационные эргономичные кресла более чем в 45 стран мира, а объем экспорта только за 2021 год составил более 495 млн руб.— 20% от общей выручки. Мощности предприятия позволяют выпускать более 2 тыс. кресел в день. Только в Москве мебель изготавливают 90 предприятий — деревянную, металлическую и мягкую мебель для социально значимых учреждений, жилых, офисных и торговых помещений.

Основатель компании по производству лабораторного оборудования «Листон» Юрий Сапрыгин рассказывает, что сегмент не попал под санкции и иностранные конкуренты с рынка не ушли, но возникли проблемы с платежами, логистикой, из-за чего стало «несколько свободнее». «На рынке есть четкий тренд на сделанное в РФ в силу прогнозируемости цены и сроков поставки»,— отмечает он. Компания регулярно пользуется мерами поддержки по линии РЭЦ для расширения рынков сбыта, а также получила грант Фонда поддержки инноваций (Фонд Бортника) в 30 млн руб. на закупку нового оборудования и планирует воспользоваться «промышленной ипотекой» для строительства нового производства. «Будем увеличивать номенклатуру изделий, которые ранее только импортировались. Будем занимать ниши по производству общелабораторного оборудования (центрифуги, дистилляторы, различные типы термостатов) там, где возникли проблемы с импортными поставками»,— рассказывает предприниматель.

Важным направлением импортозамещения является производство бумажной продукции. Боровичская картонно-бумажная фабрика из Новгородской области полученный кредит в 120 млн руб. направила на строительство производства нового вида продукции. «Планируется производство бумаги для гофрирования, картона для плоских слоев, в том числе с белым слоем для широкого применения, а также другой различной упаковки самого высокого качества, отвечающей стандартам мирового уровня или изделия класса „крафт-лайнер“»,— пояснил замдиректора предприятия Геворг Сафарян.

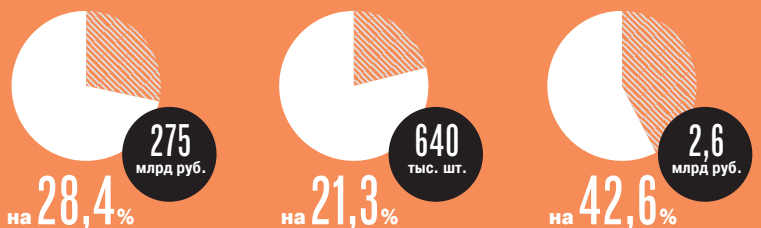
Екатерина Ершова

КАК РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАМЕЩАЮТ ИМПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ

ФАРМАЦЕВТИКА

Ситуация на рынке

Медицинское оборудование и лекарственные средства выведены из санкционного списка: формально отгрузка медоборудования из так называемых недружественных стран не ограничена. Но на деле и оплата, и логистика сопряжены со многими проблемами, что делает поставки из некоторых европейских стран практически невозможными



на 28,4% выросло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях

на 21,3% выросло с начала года производство сывороток и вакцин в дозах

на 42,6% выросло производство оборудования и приборов, применяемых в медицинских целях

по сравнению с аналогичными показателями 2021 года

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ

Ситуация на рынке

Уход с российского рынка компании IKEA дает российским производителям шансы освоить новые ниши на рынке, но требуется время на разработку новых коллекций, поиск поставщиков, внедрение новых технологий, а также выстраивание коммуникации с потребителем. Уже сейчас практически всю мебель, представленную в IKEA, можно найти на рынке, так как большая часть товара производилась отечественными предприятиями

на 20,0% выросло производство мебели в первом квартале этого года

на 39,0% выросло с начала года производство кухонной мебели

на 15,0% увеличился с начала года выпуск диванов

по сравнению с аналогичными показателями 2021 года

ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИКИ

Ситуация на рынке

Цены на импортную косметику ощутимо выросли, а некоторые бренды и вовсе пропали. На этом фоне потребители ищут отечественные альтернативы, которые зачастую оказываются более бюджетными

на 3,0% выросло производство парфюмерно-косметических продуктов в первом полугодии

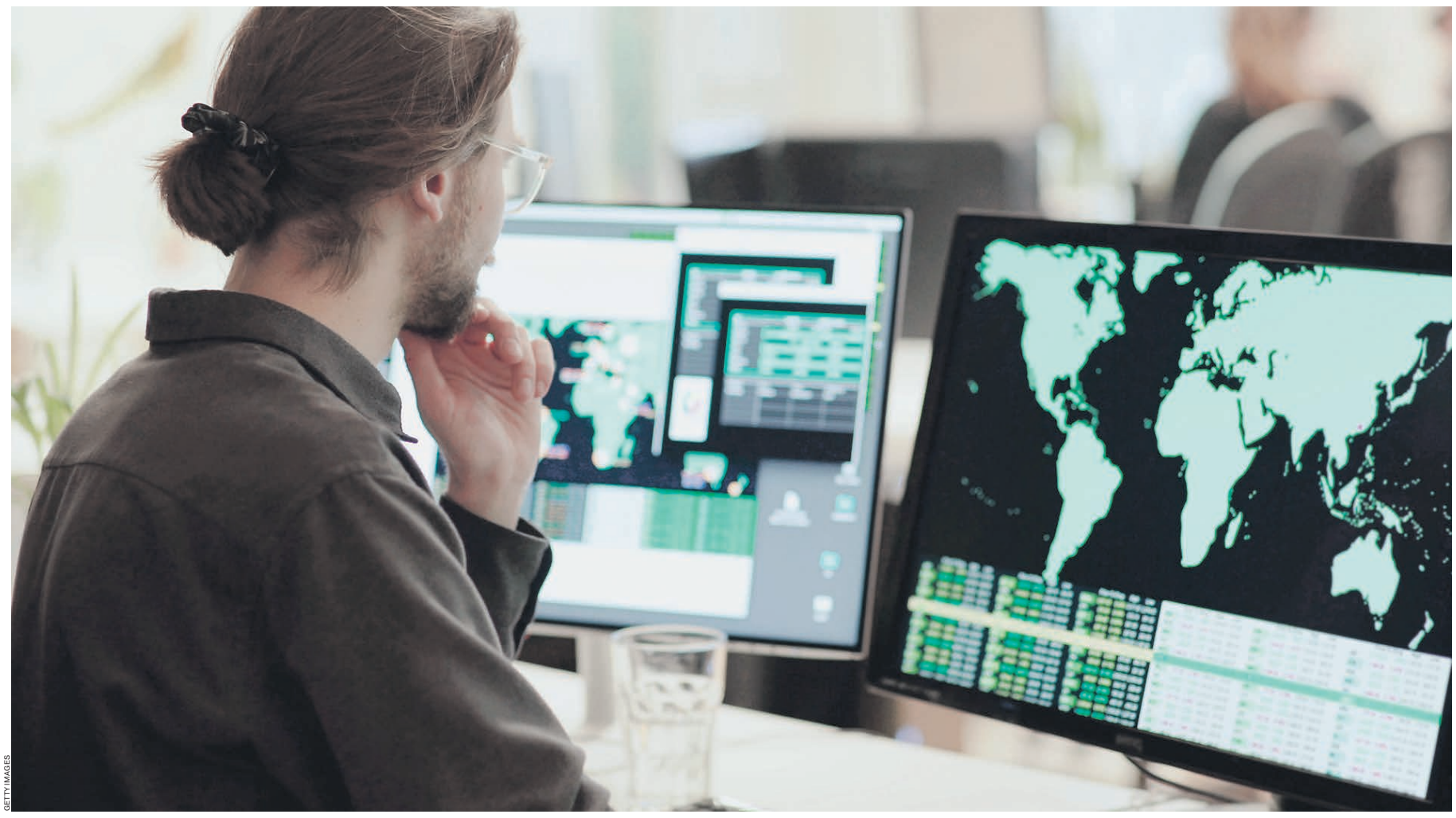
на 58% вырос спрос на российскую косметику, по данным CloudPayments

по сравнению с аналогичными показателями 2021 года

Review Сделано в России

Снова в школу

Для выхода на зарубежные рынки компаниям зачастую требуются новые компетенции, необходимые для адаптации к работе в новых условиях. С этой целью еще в 2016 году была запущена Школа экспорта Российского экспортного центра (РЭЦ), пройти обучение в которой могут представители как малого, так и среднего и крупного бизнеса. В текущем году школа запустила и серию новых вебинаров по выходу на рынки дружественных стран Ближнего Востока, Азии и Африки.


GETTY IMAGES

— образование —

Выведение продукции на внешние рынки требует от компании способности конкурировать в более сложных условиях — это и новые технические и документационные требования, и более сложная логистика, и отличающиеся практики делового оборота. Все эти аспекты требуют дополнительной подготовки сотрудников, которые отвечают за внешнеэкономическую деятельность компании, поэтому в 2016 году в составе РЭЦ появилась Школа экспорта, задачей которой стало удовлетворение спроса бизнеса на образовательный инструментарий, обеспечивающий компании необходимыми навыками, экспертизой и компетенциями при работе на зарубежных рынках. В условиях резкого изменения конъюнктуры на внешних рынках спрос на услуги школы стал еще выше.

Сейчас в рамках школы реализуются программы для компаний любого размера: от МСП до крупных корпоративных клиентов, а также для любого уровня готовности к экспортной деятельности. За разработку и актуализацию программ, а также подготовку, аттестацию и подтверждение квалификации тренеров и наставников отвечает руководство школы. Получить образование можно как посредством сайтов Школы экспорта РЭЦ и Российского экспортного центра, так и через портал «Мой экспорт», призванный в будущем стать единой точкой входа для всех компаний, испытывающих потребность в мерах поддержки экспорта.

Самый базовый уровень знаний дают дистанционные курсы, которые можно проходить на портале Школы экспорта РЭЦ, и экспортные семинары, которые охватывают весь цикл подготовки экспортного проекта: от маркетинговых аспектов и деловой коммуникации с зарубежными партнерами до налоговых особенностей экспорта и подготовки экспортных контрактов. Экспортные семинары проводятся очно в формате бизнес-тренингов непосредственно в регионах присутствия экспортеров на базе центров поддержки экспорта. С 2016 года курсы и семинары прошло более 20 тыс. экспортеров из 72 регионов РФ. Эти инструменты дополнены 17 учебными пособиями, доступными для просмотра на сайте Школы — они образуют своеобразную настольную электронную библиотеку экспортеров.

Следующий уровень подготовки — это акселерационные программы «Экспортный форсаж» (как и семинары, она реализуется на базе региональных центров поддержки экспорта для МСП) и «Акселератор экспортного роста» для средних и крупных компаний—участниц национального проекта «Производительность труда». Последняя проводится экспертами Школы. Обе программы рассчитаны на компании, у которых уже есть опыт реализации экспортных сделок, но требуются дополнительные знания и компетенции в сфере экспорта, освоении специализированных инструментов, позволяющих минимизировать риски при экспорте, а также получении мер господдержки. Для таких компаний, безусловно, важны новые экспортные контракты.

Акселераторы позволяют бизнесу получить необходимые компетенции — интенсивная модульная образовательная программа включает в себя практические занятия, отработку кейсов, а также изучение мер господдержки и сочетается с межмодульными периодами, в которых экспортеры при поддержке наставников и экспертов готовят реальные экспортные проекты. За три с половиной года в программах приняло участие более 800 компаний, которые заключили свыше 200 экспортных контрактов, сообщили в РЭЦ.

В эту цепочку программ в 2021 году был встроен новый продукт — Экспортный стандарт МСП. Его главное отличие от программ предыдущего уровня — это ориентация на компании сегмента МСП, уже имеющие накопленный опыт в регулярном экспорте. Участники программы — руководители компаний, собственники бизнеса, а также топ-менеджмент, непосредственно отвечающий в компаниях за экспортное направление. Фактически это мини-MBA для МСП, доступный в регионах через центры поддержки экспорта. Ключевая цель программы — разработка полноценного бизнес-плана по наращиванию объемов экспортных поставок и увеличению доли экспортной выручки в общей выручке предприятий как за счет масштабирования продаж на текущих экспортных рынках компаний, так и за счет выхода на новые рынки.

Школа также сотрудничает с ведущими вузами, с которыми разрабатываются совместные программы по развитию экспортных компетенций как у бизнеса, так и у студентов, которые планируют работать в компаниях-экспортерах, при этом все программы бесплатны для бизнеса и обновляются с учетом изменений внешних условий. На фоне введения санкций и новых ограничений Школа также запустила цикл антикризисных вебинаров по особенностям экспорта в страны, сохранившие полноценные торгово-экономические отношения с российскими компаниями. С апреля было проведено шесть таких мероприятий, посвященных выходу на рынки Ирана, Марокко, Узбекистана, Турции, Монголии и Белоруссии. До конца года также запланированы вебинары по Китаю, ОАЭ, Египту и Индонезии. На сайте Школы был создан и специальный антикризисный раздел, в котором собираются кейсы, материалы и источники информации по наиболее актуальным в условиях действующих ограничений для экспортеров аспектам ВЭД.

Наталья Ильина

КАК БИЗНЕС ИСПОЛЬЗУЕТ ЗНАНИЯ, ПОЛУЧЕННЫЕ В ШКОЛЕ ЭКСПОРТА РЭЦ

Сотрудники компании «Тамаки» (крупнейший производитель и поставщик продуктов питания для японской и паназиатской кухни) после обучения в Школе экспорта научились оценивать рынок новой страны, рассчитывать экономику экспортного проекта, делать более выгодные (правильно сформулированные, точечные) коммерческие предложения, а также узнали про инструменты банковских гарантий сделок и другие инструменты поддержки. После обучения компания вышла на рынок Монголии и уже не только подписала контракт, но и поставила продукцию на полки монгольских сетей магазинов. Также представители компании посетили выставку в Турции и готовят первый контракт с партнером из данной страны. В дальнейших планах — выход на рынки стран Ближнего Востока.

В компании «ЭНЕРГОМАШ» интересовались в первую очередь поиском новых рынков сбыта — это стало основной мотивацией прохождения обучения в Школе. По его итогам компания выбрала три рынка, по одному из которых готовится к проведению переговоров с потенциальными партнерами. Также сотрудники компании изучили, как находить возможные барьеры при выходе на новые экспортные рынки, с какими рисками можно столкнуться и где искать поддержку в разных странах. Сейчас в компании планируют командировки в страны, которые были отобраны во время обучения.

Акселератор экспортного роста прошел и Инзенский деревообрабатывающий завод (производство фанеры, деревянных деталей для кровати). Целью прохождения акселератора было расширение рынков сбыта и приобретение командой отдела продаж новых навыков и знаний, помогающих в работе. После прохождения обучения сотрудники компании стали использовать в работе новые инструменты сбора и поиска информации от РЭЦ, базы данных по экспорту и импорту по каждому виду продукции и стране, а также расширили диапазон стран для сбыта продукции, а в Узбекистане завод смог выйти на стабильные экспортные поставки.

Лауреаты премии «Экспортер года-2022»

— победители —

с19

«Экспортер года в сфере базовой продукции АПК» (МСП):

1-е место: ООО «БС ИнтерАгро» (Краснодарский край). Занимается оптовой торговлей зерновыми, зернобобовыми и масличными культурами.
2-е место: ООО «Эко-фабрика „Сибирский кедр“» (Томская область). Производит кедровые орехи, масло, кондитерские изделия из кедровых орехов и др.
3-е место: ООО «АГРОИНВЕСТ» (Смоленская область). Занимается обработкой семян для посадки.
3-е место: ООО «Вердэ» (Санкт-Петербург). Производит натуральные специи и пряности, а также комплексные пищевые добавки.

«Экспортер года в сфере базовой продукции АПК» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «Координирующий распределительный центр „ЭФКО-Каскад“» (Белгородская область). Один из крупнейших производителей продуктов питания в России, отправляет на экспорт в том числе шрот и рапсовое масло.
2-е место: АО «Новосибирскхлебопродукт» (Новосибирская область). Агропромышленная компания, экспортирует зерновые и масличные культуры, протеиновые компоненты кормов и др.
3-е место: АО «ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ» (Свердловская область). Входит в ГК «Русагро», занимается переработкой подсолнечника, производством подсолнечного масла, а также потребительских продуктов питания (маргарины, спреды, майонез, горчица, соусы и так далее).

«Экспортер года в сфере готовой продукции АПК (высокие переделы)» (МСП):

1-е место: ООО «Услада» (Самарская область). Производит вафли, печенье, зефир и другую кондитерскую продукцию.
2-е место: ООО «Соломон-трейд» (Тамбовская область). Экспортирует продукцию компании «АгроСоюз», в том числе семечки и арахис под торговыми марками «Станичные» и «Тамбовский волк».
3-е место: ООО «Доктор Граин» (Ростовская область). Производитель хлебцев из цельного зерна.

«Экспортер года в сфере готовой продукции АПК (высокие переделы)» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «Пивоваренная компания „Балтика“» (Санкт-Петербург). Ведущий экспортер российского пива.
2-е место: ООО «Кофейная компания «Вокруг Света» (Ярославская область). Лидер в России по объемам производства растворимых напитков из цикория, производитель растворимых напитков из шиповника, какао-напитков, киселей, зернового обжаренного и растворимого кофе.
3-е место: ООО «ХОЛДИНГ АКВА» (Ставропольский край). Предприятие полного цикла по добыче, розливу и дистрибуции минеральной воды из Кавказских Минеральных Вод и крупнейший экспортер минеральной воды в Ставрополье.

«Экспортер года в сфере услуг» (МСП):

1-е место: АО «Роббо» (Санкт-Петербург). Разработчик и производитель робототехнических EdTech-наборов.
2-е место: ООО «Ронда Софтваре» (Приморский край). Занимается разработкой программного аппаратного обеспечения для цифровых видеокамер и продажей готовых модулей цифровых видеокамер разного назначения.
3-е место: ООО «ВТА ЛАЙН» (Ростовская область). Предоставляет услуги перевозки разными видами транспорта.

«Экспортер года в сфере услуг» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «Европак-Юг» (Краснодарский край). Логистическая компания, предоставляет услуги экспедирования и логистики.
2-е место: ООО «ТРАСКО» (Московская область). Предоставляет полный комплекс услуг по перевозке грузов любой сложности и объема автомобильным, воздушным, железнодорожным и морским транспортом по всему миру.
2-е место: АО «Атомстройэкспорт» (Нижегородская область). Входит в госкорпорацию «Росатом». Занимается производством строительных металлических конструкций, изделий и их частей, ремонтом машин и оборудования, ремонтом электронного и оптического оборудования, строительством жилых и нежилых зданий и др.
3-е место: ООО «НАГ» (Свердловская область). IT-компания, которая отправляет на экспорт оборудование и решения для отрасли телекоммуникаций, промышленности и бизнеса.
3-е место: ООО «АльянсТрансТорг» (Новосибирская область). Транспортно-экспедиционная компания, занимается грузоперевозками.

«Трейдер года» (МСП):

1-е место: ООО «Точные поставки» (Смоленская область). Экспортное агентство, которое отправляет за границу в том числе металл, древесину, косметику и запчасти.
2-е место: ООО «НПО „Броня“» (Волгоградская область). Занимается разработкой, производством и реализацией жидких керамический теплоизоляционных, гидроизоляционных, негорючих и огнезащитных покрытий.
3-е место: ООО «ТД „Семеновская Роспись“» (Нижегородская область). Экспортирует матрешки и деревянные изделия.

«Трейдер года» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «ПродЭкс» (Республика Татарстан). Специализируется на экспорте продукции, выпускаемой под торговой маркой «Махеевъ» (майонез, кетчуп, приправы (горчица, хрен, аджика, маринады), джемы, топпинги, конфеты, снеки, печенье, десерты, шоколадные плитки).
2-е место: ООО «Вайлдберриз» (Московская область). Крупнейший онлайн-ритейлер на территории ЕАЭС.
3-е место: ООО «ВИТАЛ» (Красноярский край). Экспортирует вату из хлопка, мыло, бумагу, войлок и другие товары.

«Прорыв года» (МСП):

1-е место: ООО «Универсальные терминал системы» (Томская область). Занимается разработкой и производством интерактивных терминалов для сферы образования и развлечений: песочницы дополненной реальности, интерактивные доски и столы, фотокиоски, интерактивные аттракционы.
2-е место: ООО «Металлопродукция» (Санкт-Петербург). Создатель аксессуаров для транспортных средств: защиты картера, днища, снегоуборочные отвалы, расширители арок системы крепления, хранения и перевозки груза.
2-е место: ООО «Европак» (Москва). Оказывает транспортно-логистические услуги.
3-е место: ООО «ВЭЛТ» (Самарская область). Производит развивающие пазлы, декоративные объемные карты из дерева и акрила, головоломки и другие изделия.

«Новая география» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «СВЕЗА Уральский» (Пермский край). Производитель березовой фанеры и ДСП.
2-е место: ООО «Координирующий распределительный центр „ЭФКО-Каскад“» (Белгородская область). Один из крупнейших производителей продуктов питания в России, отправляет на экспорт в том числе шрот и рапсовое масло.
3-е место: АО «Новосибирскхлебопродукт» (Новосибирская область). Агропромышленная компания, экспортирует зерновые и масличные культуры, протеиновые компоненты кормов и др.

«Лучшая женщина-экспортер» (МСП):

1-е место: ИП Красноперова Наталья Михайловна (Москва). Отправляет косметику для бровей и ресниц BrowXenna в 53 страны.
2-е место: Тамара Руденко, ООО «Южный Транзит» (Ростовская область). Занимается таможенным оформлением различных товаров.
3-е место: Наталья Чанкина, ООО «Вердэ» (Санкт-Петербург). Компания производит натуральные специи и пряности, а также комплексные пищевые добавки.

«Лучшая женщина-экспортер» (крупный бизнес):

1-е место: Наталья Зенина, ООО «ПродЭкс» (Республика Татарстан). Компания специализируется на экспорте продукции, выпускаемой под торговой маркой «Махеевъ» (майонез, кетчуп, приправы (горчица, хрен, аджика, маринады), джемы, топпинги, конфеты, снеки, печенье, десерты, шоколадные плитки).
2-е место: Татьяна Бакальчук, ООО «Вайлдберриз» (Московская область). Компания — крупнейший онлайн-ритейлер на территории ЕАЭС.
3-е место: Наталья Корой, АО «ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ» (Свердловская область). Компания входит в ГК «Русагро», занимается переработкой подсолнечника, производством подсолнечного масла, а также потребительских продуктов питания (маргарины, спреды, майонез, горчица, соусы и так далее).

«Лучший молодой предприниматель-экспортер» (МСП):

1-е место: Клим Кравцов ООО «Завод Фонтанных Арматур» (Челябинская область). Компания занимается разработкой и серийным выпуском добычного нефтегазового оборудования.
2-е место: Дмитрий Умрилов, ООО «ВДМ Групп» (Кировская область). Компания производит RFID-идентификаторы различных форматов и выпускает собственные soft-решения.
3-е место: Ксения Митюк, ООО «Сибирская зерновая компания» (Новосибирская область). Компания занимается производством масла, пшеничной муки, посевом зерновых и масличных культур.

«Ответственный экспортер ESG» (МСП):

1-е место: ООО «Вердэ» (Санкт-Петербург). Производит натуральные специи и пряности, а также комплексные пищевые добавки.
2-е место: ООО «ВЭЛТ» (Самарская область). Производит развивающие пазлы, декоративные объемные карты из дерева и акрила, головоломки и другие изделия.
3-е место: ООО «Кабельный завод „ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ“» (Орловская область). Производитель кабелей и проводников.

«Ответственный экспортер ESG» (крупный бизнес):

1-е место: ООО «СВЕЗА Уральский» (Пермский край). Производитель березовой фанеры и ДСП.
2-е место: ООО «Пивоваренная компания „Балтика“» (Санкт-Петербург). Ведущий экспортер российского пива.
3-е место: АО «Улан-Удэнский авиационный завод» (Республика Бурятия). Производитель авиационной техники, в том числе вертолетов Ми-171.

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» (Review «Сделано в России»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Татьяна Едовина** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+