



В мае 2018 года Президент России Владимир Путин подписал указ, которым развитие несырьевого экспорта определено как одна из приоритетных задач для страны на ближайшие шесть лет. Правительством РФ с участием экспертов и предпринимателей уже разработаны основные положения национального проекта «Международная кооперация и экспорт», реализация которого по-

зволит достичь поставленных Президентом целей. Особое внимание будет уделяться региональным составляющим нацпроекта. О планах по разработке региональной экспортной стратегии, государственной поддержке экспортеров и перспективах смоленских производителей на экспортных рынках нам рассказал Ростислав РОВБЕЛЬ, заместитель губернатора Смоленской области.

Пора экспортировать!

ЦИФРЫ

По итогам 2017 года экспорт из Смоленской области увеличился на 13,5% и составил 1079,8 млн долларов США, а за первое полугодие 2018 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рост составил 15,7%.



Смоленские экспортеры на переговорах с китайскими предпринимателями в Шанхае.

приятие продает за рубеж, не облагается этим налогом. При этом НДС, получаемый от своих российских поставщиков, экспортер может возместить из бюджета. То есть если вы покупаете сырье или комплектующие в России, а продаете свою продукцию на экспорт, государство возместит вам 18% уплаченного поставщикам. А после повышения НДС с 1 января 2019 года эта сумма возмещения вырастет до 20%. Используя заявительный порядок возмещения НДС, это можно сделать уже через 11 дней с момента подачи декларации в ИФНС. Государственный специализированный экспортно-импортный банк «РОСЭКСИМБАНК» специально для этих целей предлагает выгодную банковскую гарантию.

Риски неисполнения зарубежными покупателями своих обязательств по экспортным контрактам экспортеры могут застраховать в страховом агентстве «ЭКСПАР», 100%-ным акционером которого является государство. Оба этих финансовых института входят в Группу «Российского экспортного центра», региональная точка присутствия которого создана в этом году на базе Центра поддержки экспорта Смоленской области, где экспортеры могут получить консультацию по любым услугам РЭЦ. Да и сам Центр поддержки экспорта, созданный по поручению губернатора А. В. Островского, активно помогает смоленским предпринимателям принимать участие в международных выставках и бизнес-миссиях, оказывает широкий спектр консультационных услуг, проводит экспортные семинары, где предприниматели могут получить знания по любому аспекту экспортной деятельности. Ведь при экспорте необходимо учитывать много нюансов, например, таких, как адаптация вкусовых свойств продукта и его упаковки к требованиям зарубежных потребителей и контролирующих органов или особенности культуры

и делового этикета иностранных государств.

Отдельно отмечу, что смоленские экспортеры имеют возможность размещать свою продукцию на международных электронных торговых площадках - маркетплейсах. Это специальные национальные «виртуальные магазины», где собраны российские товары. И «расположены» они на крупнейших сайтах, например, www.alibaba.com. Поддержку таких маркетплейсов организует Российский экспортный центр, а для экспортера это неплохой шанс изучить спрос на свой продукт и начать торговлю без значительных затрат.

Также экспортеры пищевой или сельскохозяйственной продукции Смоленской области могут получить субсидию (компенсацию) на покрытие транспортных расходов в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 15.09.2017 №1104 (в ред. от 04.05.2018), которое в этом году претерпело значительные изменения. С 29 августа Смоленская область была включена в перечень регионов, откуда можно отправлять такие грузы. Сумма субсидии составляет до 50% фактически понесенных затрат экспортера на транспортировку. Это очень хорошее подспорье для тех, кто хочет продавать свою продукцию в тот же Китай или другие азиатские страны, где логистика составляет значительную долю расходов.

Смоленским предпринимателям обязательно нужно участвовать в международных выставках и бизнес-миссиях! Ведь это отличная возможность своими глазами увидеть потенциал иностранного рынка, оценить спрос на свою продукцию, понять, как работают конкуренты из других стран. Благодаря Центру поддержки экспорта Смоленской области, который за счет бюджетных средств в этом году уже организовал участие смоленских предприятий в международных выставках в Узбекистане, Китае, Казахстане, Белоруссии и России, такая возможность у наших производителей есть. Кроме того, если сами предприниматели не будут заниматься продвижением собственных торговых марок, заявлять о своих возможностях, то никто о них и не узнает. Только движение вперед, участие во всевозможных выставках и форумах обеспечит смоленским товарам узнаваемость на иностранных рынках и спрос со стороны импортеров. Администрация Смоленской области готова поддержать смоленских производителей на каждом этапе их непростого экспортного пути!

Подробную информацию об услугах Центра поддержки экспорта Смоленской области и мерах государственной поддержки экспортеров можно найти на сайте Центра www.export67.com

Андрей РОЩИН.

- Одна из ключевых задач для страны на ближайшие годы заключается в развитии несырьевого экспорта Российской Федерации. Мы также считаем это одним из приоритетов развития Смоленского региона. Администрация области и губернатор А. В. Островский предпринимают все шаги для поддержки экспортно ориентированных предприятий и поиска иностранных партнеров для смоленских компаний. И экспорт Смоленской области действительно растет. Мы стараемся использовать все возможности для выхода на новые рынки.

Наш основной торговый партнер - соседняя Республика Беларусь. Однако смоленские товары экспортируются и в Европу, с которой нас соединяет прямой транспортный коридор, и в Азию.

Сейчас взгляды бизнесменов всего мира устремлены на Китай. Мы тоже планируем развивать сотрудничество с Китайской Народной Республикой. Преимущество очевидно: сегодня Китай - вторая в мире страна-импортер и одна из крупнейших экономик мира. В последние десятилетия КНР стремительно развивается, уровень жизни там растет. Также растет потребность в качественном продовольствии.

Импортные продукты питания в Китае считаются более натуральными и пользуются повышенным спросом. Особенно популярны российские товары, так как люди старшего поколения очень хорошо помнят о дружбе Китая и Советского Союза. Несмотря на то что в плане экспорта российской пищевой продукции до сих пор действуют некоторые торговые ограничения, по большому числу импортных продовольственных и непродовольственных товаров наблюдается значительный рост.

Предприятия Смоленской области в 2017 году экспортировали в Китай всего 2,3% от общего объема экспорта региона. Этот показатель можно увеличить за счет таких перспективных направлений, как экспорт пива, ячменя, кондитерских изделий, хлеба, субпродуктов домашнего скота, мясной и рыбной муки, мяса и субпродуктов птицы, семян льна, свежей рыбы, соусов и приправ, рыбного филе, кормов для животных, воды, сушеной рыбы и рыбных консервов, меда, картофельной муки, а также мебели, пиломатериалов, электротранспортных средств и контрольно-измерительных устройств, древесно-стружечных плит, фанеры, деревянных изделий, парфюмерии, косметики и др. Сегодня эти виды продукции Китай импортирует из других стран. При этом темпы роста по экспорту, скажем, пива в 2016 году составили 52,5% в год, семян льна - 38% в год, воды - 35,4% в год. Смоленским производителям необходимо включиться в этот процесс и не упустить возможность для выхода на китайский рынок.



Н.Н.Цуканов, полпред президента в УрФО, оценил продукцию ООО «Лазертаг» на выставке ИННОПРОМ-2018.

Должен отметить, что Китай - только одно из направлений потенциального экспорта смоленской продукции. У нас традиционно тесные торговые отношения практически со всеми республиками бывшего СССР, причем как в европейском, так и в азиатском регионе. Помимо Белоруссии, наша продукция (пиломатериалы, удобрения, рапсовое масло, топливные пеллеты, соки и др.) активно экспортируется, например, в Литву. Недавно партнеры из Узбекистана обратились к нам за густым молоком, овощными и рыбными консервами, крупками смоленского производства.

К сожалению, не всегда наши производители могут удовлетворить такие запросы иностранных покупателей. Зачастую предприниматели не заинтересованы в создании и развитии перерабатывающих производств, привлекнув по старинке продавать переработанное сырье, что называется, «с поля». Взять ту же гречку, которую у нас хотя бы покупать партнеры из Узбекистана: ни одно из сельхозпредприятий области не имеет своей крупорушки. А ведь создание такого производства позволит продавать не просто сырье, а переработанную и расфасованную продукцию. Ее стоимость, востребованность, дальность транспортировки и сроки реализации гораздо выше, а значит, выше и прибыль предпринимателя. Можно продавать картофель в мешках, а можно, нарезав его соломкой, - в вакуумных пакетах. Если уж мы говорим об

экспорте, то очевидно, что предпочтительнее второй вариант!

Сейчас многие бизнесмены считают, что продавать на экспорт сложно - ведь этому надо учиться, необходимо знать языки, разбираться в таможенных процедурах, упаковку переводить на иностранный, в конце концов.

Да, действительно, экспорт - это не просто, это «высший пилотаж» предпринимательства. Но ведь в современных условиях работать только на внутреннем рынке тоже становится нелегко: конкуренция растет, покупательная способность падает, а государство целенаправленно «разворачивает» нашу экономику на экспорт. В своем майском указе Президент подал всей стране сигнал: «Пора экспортировать!» И мы все - предприниматели и власть - должны этот сигнал правильно воспринять.

На государственном уровне разрабатываются и внедряются меры поддержки экспортной деятельности, а бизнес должен перестраиваться на «экспортные рельсы»: вкладываться в переоснащение и модернизацию производства, осваивать новые компетенции внешнеэкономической деятельности, активно включаться в работу с иностранными рынками.

Сейчас государство реализует целый комплекс мер поддержки экспортеров как на федеральном, так и на региональном уровне.

У нас в стране экспортеры могут применять нулевую ставку НДС, это значит, что вся продукция, которую пред-