

Чжан Сянци,  
Московский педагогический  
государственный университет

## САНКЦИИ НЕ ПОМЕХА ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

**Аннотация:** Выход на международные рынки – это важный новый этап развития бизнеса. Перед всеми компаниями, которые стремятся к расширению возможностей и увеличению продаж, в определенный момент встанет вопрос о переходе от стратегии, ориентированной исключительно на внутренний рынок, к глобальной стратегии.

И не стоит бояться конкурентов. Наоборот, они будут мотивировать вас быть лучше, сильнее, быстрее на их территории.

**Abstract:** Entering international markets is a new important stage of business development. Every company that aims at increase of sales and new opportunities faces the challenge of transferring from strategy aimed at local markets to international strategy at a certain moment.

And you should not be afraid of competitors. On the contrary, they will motivate you to be better, stronger, faster in their territory.

**Ключевые слова:** выход на международный рынок, санкции, объемы экспорта российских компаний.

В связи с политическими событиями в международных отношениях последних лет перед Россией встал вопрос о расширении товарного экспорта. Увеличение экспорта высокотехнологичной продукции за рубеж является приоритетной задачей экономического и политического развития России. Перед государством остро стоит задача уйти от зависимости экономики от нефти и газа, для чего государство вводит различные меры поддержки компаний-экспортеров.

Увеличение экспорта и продвижение высокотехнологичных продуктов за рубеж являются ключевыми целями экономического и политического курса России. Для поддержки экспортеров на государственном уровне разработаны различные механизмы. Какие же меры способствуют успеху российских компаний и какие результаты уже достигнуты?

### Новые реалии и национальный проект

Российские эксперты и политики часто обсуждают зависимость экономики от экспорта нефти и газа и угрозу так называемой "углеводородной иглы". Однако в последнее время ситуация начала изменяться. Государство активно содействует бизнесу в установлении международных торговых связей, и эти усилия уже приносят значительные плоды.

### Достижения экспорта в 2022 году

По результатам 2022 года российский экспорт товаров достиг рекордного уровня, составив 591,5 млрд долл. США. Торговый профицит также оказался рекордным и достиг 332,4 млрд долларов. Эти данные подтверждены Федеральной таможенной службой и Росстатом. Вклад в эти достижения внесли не только крупные корпорации, но и малые предприятия.

### Механизмы поддержки экспортеров

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» включает широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки для российских компаний-экспортеров. Государственные органы активно занимаются совершенствованием законодательной базы, устраняя различные нормативные барьеры и упрощая процессы сертификации и лицензирования продукции. Кроме того, важным аспектом проекта является финансирование участия российских производителей в международных выставках, форумах и деловых миссиях, что способствует расширению их присутствия на глобальных рынках, налаживанию новых деловых контактов и партнерских отношений за рубежом.

В рамках проекта компании могут рассчитывать на различные субсидии, включая компенсацию транспортных расходов, что особенно важно для предприятий, работающих с



удаленными рынками. Кроме транспортных субсидий, предоставляются и другие виды поддержки, такие как помощь в маркетинговых исследованиях, адаптация продукции к требованиям международных стандартов и обучение персонала.

Государственная поддержка охватывает не только крупные корпорации, но и малый и средний бизнес, что позволяет значительно расширить круг участников внешнеэкономической деятельности. Специальные программы помогают предприятиям получать доступ к международным кредитным линиям и страхованию экспортных рисков, что снижает финансовые риски и делает экспортную деятельность более предсказуемой и стабильной.

Таким образом, национальный проект «Международная кооперация и экспорт» играет ключевую роль в развитии экспортного потенциала страны, способствуя росту экономики, созданию новых рабочих мест и укреплению международного имиджа российских компаний. Экспорт российских компаний: рост несмотря на санкции

#### Поддержка экспортеров: от консультаций до цифровых платформ

Российские компании, которые хотят выйти на международные рынки, могут получить консультации в торговых представительствах России за рубежом, Министерстве промышленности и торговли, Российском экспортном центре, а также в более чем региональных центрах поддержки экспорта. Все услуги по внешнеэкономической деятельности доступны через систему "одного окна".

#### Цифровая платформа "Мой экспорт"

С ноября 2020 года начала функционировать цифровая платформа «Мой экспорт», предназначенная как для новых экспортеров, так и для компаний с опытом работы за рубежом. Цель платформы – максимально упростить процесс выхода российских предпринимателей на международные рынки. Поддержка предоставляется на разных уровнях, начиная со знакомства с основами внешнеэкономической деятельности и разработки стратегии и заканчивая поддержкой на выбранных рынках и увеличением экспортных поставок.

Платформа «Мой экспорт» предлагает более 100 услуг, которые охватывают четыре направления: государственные услуги, меры государственной поддержки, бизнес-сервисы и аналитика. Также функционирует B2B-маркетплейс «Профессионалы экспорта», на котором компании могут найти подрядчиков и решить вопросы, связанные с выходом на иностранный рынок. Количество услуг на платформе постоянно растет.

Ежедневно платформа «Мой экспорт» привлекает более 1,4 тысячи пользователей. За время её работы количество зарегистрированных компаний превысило 14 500, а количество заказанных услуг ежегодно составляет около 22 000. Из них 56,9 % пользователей возвращаются к сервису повторно.

#### Обучение и рост продаж

За последние шесть лет более 30 тысяч экспортеров из 72 регионов России прошли обучение в Школе экспорта РЭЦ. Продажи продуктов питания в демонстрационно-дегустационных павильонах российского агропромышленного комплекса за границей увеличились в десять раз.

#### Стратегические инициативы и национальный проект

В октябре 2021 года российское правительство одобрило 42 стратегические инициативы, нацеленные на социальное и экономическое развитие страны. Среди них особое внимание заслуживает «Цифровая экосистема “Одно окно” экспортера», которая включена в национальный проект по экспорту. Полтора года спустя результаты стали очевидны: данная инициатива, ориентированная на развитие отечественного производства и научных исследований, создала благоприятные условия для увеличения экспорта. Содействие в заключении международных контрактов способствует росту предприятий в ключевых отраслях.

#### Рейнжиниринг правил промышленного строительства

В мае 2023 года премьер-министр Михаил Мишустин утвердил новые критерии, позволяющие возводить вспомогательные сооружения без разрешения на строительство. Это



нововведение сократит количество судебных споров и жалоб, а также снизит затраты на строительство таких объектов. Эксперты прогнозируют, что к 2030 году сроки строительства вспомогательных строений сократятся на 40%, а издержки – на 20%. Это ускорит экономический рост в России и облегчит жизнь производственным компаниям, способствуя увеличению экспорта.

Поддержка внешнеэкономической деятельности как стимул для отечественных предприятий

Примеры многих российских компаний демонстрируют, как поддержка внешнеэкономической деятельности способствует их развитию и укреплению позиций на международном рынке. В феврале 2023 года чебоксарская компания «Композит 21» заключила экспортный контракт с казахстанскими партнёрами и уже осуществила первую поставку своей продукции. Эта компания занимается производством композитной арматуры и стеклопластиковой сетки, которые находят применение в конструкциях, предназначенных для эксплуатации в агрессивных средах, таких как подземные резервуары, автомойки и дорожная инфраструктура. Высокое качество продукции и соответствие международным стандартам делают продукцию компании востребованной за рубежом.

Заключение экспортного контракта стало возможным благодаря активному содействию Центра экспортной поддержки Чувашии. Центр оказал всестороннюю помощь компании «Композит 21», включая сертификацию продукции, приведение технической документации в соответствие с международными стандартами, а также перевод сайта компании на английский язык. Это позволило значительно расширить аудиторию и привлечь новых зарубежных клиентов. Кроме того, компания «Композит 21» разместила свою продукцию на крупной международной торговой платформе AliBaba, что способствовало увеличению видимости и доступности продукции для международных покупателей.

Для повышения узнаваемости и налаживания деловых контактов компания «Композит 21» активно участвовала в международных строительных выставках в Узбекистане и Казахстане. Это дало возможность представить свою продукцию широкому кругу потенциальных клиентов и партнёров, а также получить ценные отзывы и предложения для дальнейшего совершенствования продукции. Участие в выставках также способствовало укреплению имиджа компании как надёжного и инновационного поставщика на международном рынке.

Таким образом, поддержка внешнеэкономической деятельности со стороны государственных и региональных институтов играет ключевую роль в развитии и успехе отечественных предприятий на международной арене. Это не только способствует увеличению объёмов экспорта, но и стимулирует инновации, улучшение качества продукции и расширение производственных возможностей. В конечном итоге, такие меры способствуют экономическому росту страны и укрепляют её позиции в глобальной экономике.

Развитие новых материалов и рост спроса на полимеры и композиты

Выход компании на внешние рынки способствует реализации стратегической инициативы «Развитие производств новых материалов». Эта инициатива направлена на рост современной химической промышленности и поддержку предприятий, производящих инновационную продукцию. Основная цель – ускорить научные разработки и увеличить выпуск полезных химических соединений, таких как полимеры и композиты, которые востребованы в производстве электроники, лекарств, косметики и строительных материалов.

Спрос на полимеры и композиты ежегодно растёт. По оценкам аналитиков, к 2024 году объём мирового рынка этих материалов достигнет 103-131,6 миллиарда долларов.

Развитие экологически чистых транспортных средств

Развитие электрических и водородных автомобилей является одним из приоритетов правительства России. Инициатива по продвижению экологически чистого транспорта обладает значительным экспортным потенциалом. К 2030 году ожидается открытие не менее 1000 водородных заправок и 72 000 зарядных станций для электромобилей, а также увеличить долю производства электромобилей до 10% от общего объёма выпускаемых автомобилей.



### Достижения российских компаний и их экспортные успехи

В последние годы российские компании демонстрируют значительные успехи в различных сферах. Например, петербургская компания «Яблочков» установила 151 зарядную станцию мощностью от 120 до 500 киловатт, которые уже провели не менее 1,5 миллиона зарядных сессий. Эти зарядные станции, разработанные с использованием передовых технологий, нередко превосходят зарубежные аналоги по характеристикам и стоят на 30 процентов дешевле.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» оказал существенную поддержку компании «Яблочков». Эта поддержка включала создание нового сайта с 3D моделями продукции на русском и английском языках, что увеличило посещаемость ресурса в десять раз. Кроме того, государство способствует участию компании в крупных международных выставках. Это привело к заключению экспортного контракта на поставку 27 ультрабыстрых зарядных станций в Белоруссию и выход на рынки Ближнего Востока, Латинской Америки и стран СНГ.

Зарядные станции компании «Яблочков» стали важной частью инфраструктуры для экологически чистого транспорта в России. Благодаря использованию инновационных решений, эти станции обеспечивают высокую скорость зарядки и безопасность эксплуатации, что делает их привлекательными не только на внутреннем, но и на международном рынке. Дополнительная поддержка со стороны государства в виде грантов и субсидий позволила компании инвестировать в развитие новых технологий и расширять производственные мощности.

### Российская промышленная зона в Египте

Одним из ключевых проектов является создание российской промышленной зоны в Египте при поддержке национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Эта зона станет важной площадкой для выхода российских компаний на рынки более чем 70 стран. Торговые соглашения Египта открывают дополнительные возможности для поставок товаров в страны Африки, Ближнего Востока, Евросоюза и Латинской Америки. Резидентам промышленной зоны предоставляются значительные налоговые льготы, такие как освобождение от налога на имущество и возможность получения налогового вычета по налогу на прибыль.

Российская промышленная зона находится в экономической зоне Суэцкого канала, одной из ключевых транспортных артерий мира, всего в девяти километрах от ближайшего морского порта. Российские предприятия могут разместить свои производства на двух земельных участках: в городе Айн-Сохна (50 гектаров) и в городе Порт-Саид (100 гектаров). Для того чтобы стать резидентом, компании должны обратиться в Департамент международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Минпромторга России.

Проект российской промышленной зоны в Египте направлен на укрепление экономических связей между Россией и Египтом, а также на создание благоприятных условий для российских компаний, стремящихся выйти на международные рынки. В рамках этой зоны планируется создать необходимую инфраструктуру для успешного функционирования предприятий: логистические центры, склады, офисные здания и производственные мощности. Это позволит резидентам зоны значительно снизить издержки и ускорить процессы производства и поставок.

### Успехи на Петербургском экономическом форуме

На Петербургском экономическом форуме 2023 года были представлены музеты экспорта, символизирующие различные направления внешнеэкономической деятельности. Эти пять промо-образов представляют основные направления бренда Made in Russia: нефтехимия, машиностроение, агропромышленный комплекс, медицина и информационные технологии.

Муза нефтехимической отрасли символизирует гибкость и способность к быстрому развитию, вдохновляя на повышение производительности и внедрение экологически чистых



технологий. Муза машиностроения воплощает образ инженера с обширными знаниями, стремящегося сделать мир удобнее и безопаснее. Муза агропромышленного комплекса символизирует плодородие и рациональное использование природных ресурсов. Муза медицины, используя новейшие технологии, призывает к уважению жизни и защите здоровья людей. Муза IT покровительствует развитию в сфере информационных технологий.

Общей чертой всех муз является любовь к инновациям и высокотехнологичным решениям, которые занимают важное место в структуре российского экспорта. Эти прообразы не только привлекают внимание к достижениям российских компаний, но и помогают сформировать положительный имидж российской продукции на международном рынке. Они символизируют стремление к развитию и прогрессу, демонстрируя возможности российских технологий и инноваций.

#### Примеры успешных разработок и экспорта

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» оказал поддержку десяткам уникальных разработок. Например, компания «СенсАрт» разработала устройство Surfancy, превращающее любую поверхность в сенсорный экран. Первоначально предназначенное для интерактивных витрин, это устройство теперь используется в медицинской реабилитации и образовании. Оно уже применяется в музее Министерства иностранных дел ОАЭ в Дубае.

Корпорация «СенсАрт» смогла создать решение дешевле зарубежных аналогов благодаря тому, что все этапы производства осуществляются в России. Компания активно сотрудничает с Узбекистаном и Белоруссией, экспортируя продукцию в страны Средней Азии и Закавказья. Экспорт составляет около десяти процентов продукции, и компания планирует выход на рынки Индии и Юго-Восточной Азии. Устройство Surfancy привлекает внимание своей универсальностью и возможностью применения в различных областях, от торговли до образования и здравоохранения. Это инновационное решение позволяет значительно улучшить взаимодействие с потребителями и повысить эффективность различных процессов.

Компания «Инноватикс-СК» выпускает инновационную черепицу, которая не только защищает кровлю, но и преобразует солнечную энергию в электричество и горячую воду. Эффективность этой черепицы составляет 65 процентов, что значительно превосходит зарубежные аналоги, а ее стоимость в три-четыре раза ниже. Это решение является эффективным способом использования возобновляемых источников энергии и помогает уменьшить углеродный след.

«Инноватикс-СК» дважды принимала участие в крупнейшей выставке Ближнего Востока Wetex, привлекая значительное внимание компаний из ОАЭ, Омана, Пакистана и Китая. В настоящее время компания ведет переговоры о создании нового производства в России для выпуска солнечной черепицы и других изделий. Успехи на международной арене позволяют компании «Инноватикс-СК» расширять географию поставок и привлекать новых партнеров, что способствует росту экспорта и внедрению новых технологий.

ПО «Броня» имеет значительный опыт в международной торговле, экспортируя жидкие керамические теплоизоляционные, гидроизоляционные и огнезащитные покрытия в более чем 50 стран. Заключены контракты и успешно выполнены обязательства в Европе, включая использование их материалов для защиты фасадов исторических зданий в Италии. Рост продаж в 2022 году составил 35 процентов, что свидетельствует о высоком спросе на продукцию компании и её конкурентоспособности на международном рынке.

Компания TECHNORED производит роботов-манипуляторов, которые способны заменить человека на опасной и монотонной работе, требующей высокой точности, например, в сварке, металлургии, фармацевтике, электронике и пищевой промышленности. TECHNORED разрабатывает и производит готовые роботизированные решения, которые являются универсальными и доступными. Эти системы значительно увеличивают производительность, сокращают количество брака и экономят материалы. Компания планирует расширить экспорт своей продукции в страны СНГ и Азии.



Участие высокотехнологичных компаний в международных выставках позволяет им демонстрировать свои разработки на глобальном рынке и находить новых партнеров. Присутствие на таких мероприятиях способствует укреплению деловых связей и расширению географии экспорта, что в свою очередь стимулирует развитие новых технологий и инноваций в России.

#### Образовательные программы для экспортеров

С 2016 года Российский экспортный центр (РЭЦ) предоставляет предпринимателям, предприятиям и крупным корпорациям возможность обучаться в Школе экспорта РЭЦ, где они могут освоить навыки работы на международных рынках. Образовательные программы помогают предпринимателям получить необходимые знания и навыки для успешной работы на внешних рынках.

Школа экспорта предлагает различные форматы обучения в зависимости от степени подготовки компании к ВЭД. Начальные курсы экспорта и учебные материалы доступны онлайн на портале. Очные семинары проводятся в формате бизнес-тренингов в различных регионах.

#### Акселерационные программы

Для более опытных компаний разработаны акселерационные программы, такие как «Акселератор экспортного роста» и «Экспортный форсаж». Эти программы помогают систематизировать знания и навыки, минимизировать риски и получить государственную поддержку.

#### Антикризисный раздел для экспортеров

Также на сайте Школы экспорта создан антикризисный раздел, где собраны кейсы и материалы, помогающие предприятиям справляться с вызовами и продолжать успешную деятельность за рубежом.

#### Список литературы:

- 1.Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – Москва: Дашков и К, 2010. – 304 с.
2. Ахвледиани Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Ю. Т. Ахвледиани. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 255 с.
- 3.Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент: учебно-практическое пособие / С.А. Попов. – М.: Изд-во Юрайт, 2010.– 448 с.

