



## ПОТОМУ ЧТО ТАМ НАС ЛЮБЯТ И НАМ ДОВЕРЯЮТ

Одна из главных экономических задач региона — вовлечение малого и среднего бизнеса во внешнеторговую деятельность. В 2023 году представители МСП разворачивали свою экспортную активность с Запада на Восток, в 2024-м малый бизнес региона взял курс на Африку.

### Зачем идти за три моря?

— Мы видим, что экспорт в 2023 году вырос более чем на 30% по сравнению с 2022 годом, — рассказал вице-губернатор Сергей Курбагов. — Я думаю, что подавляющее большинство тех малых и средних предприятий, которые вышли на экспорт, относятся к этому не как к какому-то разовому приключению, а как к очень серьёзному источнику своего развития. И для нас, и для бизнеса это очень важно, потому что экспорт позволяет проверить конкурентоспособность своей продукции и кратко увеличить рынки сбыта.

О важности завоевания новых рынков сбыта при каждом удобном случае напоминает и президент Липецкой торгово-промышленной палаты Анатолий Гольцов.

— Расширение рынков сбыта — это важнейший фактор развития бизнеса и в экономическом, и в моральном плане, — говорил он в своём программном интервью несколько лет назад. — Когда у бизнеса есть рынки сбыта, он берёт кредиты, наращивает производство, стремится получить максимальную прибыль за счёт реализации своей продукции. А это рост зарплат, налогов и так далее. Когда же сбывать продукцию некуда, бизнес сосредотачивается на собственном выживании. Он начинает оптимизировать налоговую нагрузку, сдерживать рост заработной платы и нередко идёт на нарушение закона: сокрытие прибыли, зарплата в конвертах и тому подобные вещи. Поэтому мы у себя в торгово-промышленной палате уделяем теме завоевания новых рынков для липецкого бизнеса самое серьёзное внимание.

### Нас там ждут

Сам Анатолий Гольцов и сотрудники Липецкой ТПП несколько лет ездили по всему миру и заключали договоры о взаимопомощи с торгово-промышленными палатами других стран и городов. Суть тут простая. Предположим, вы предприниматель, приезжаете куда-нибудь в Мав-



Конкурс «Экспортёр года» проводится в Липецкой области с 2019 года. За это время в нём приняли участие более 100 компаний малого и среднего бизнеса

## « В АФРИКЕ НЕМАЛО СТРАН С ПОТРЕБНОСТЯМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ, ПРОМЫШЛЕННОЙ, СТРОИТЕЛЬНОЙ И ДРУГОЙ ПРОДУКЦИИ »

ританию и хотите найти там партнёров по бизнесу. Страна чужая, ни арабского, ни французского вы не знаете, спросить, где тут живут деловые люди, не у кого. Но там есть торгово-промышленная палата, у которой с Липецкой ТПП договор о сотрудничестве и которая обязалась оказывать всемерную поддержку липецким предпринимателям. Вы приходите туда, и вас встречают как близкого родственника:

— О! Вы из Липецка? Без проблем устроим вам встречи с нашим бизнес-обществом. Вы говорите по-арабски? Нет? Мы дадим вам переводчика. Всё будет окей!

### Первопроходцы

У нас много небольших компаний, выпускающих продукцию очень высокого качества, которую наравне с мировыми брендами хорошо покупают за рубежом. Из числа тех, кто победил на региональном этапе всероссийского конкурса среди малых и средних предприятий «Экспортёр года-2023», можно, например, назвать «Липецкую обувную компанию» (ЛОК). Она шьёт рабочую обувь практически для всех отраслей промышленности и уже 20 лет поставляет её за рубеж, сегодня преимущественно в Казахстан.

— У нас специализированная обувь для рабочих, — рассказывает директор

компании по развитию Владимир Семендяев. — У неё особая защита — металлические подноски и специальные пятки, очень толстая кожа. Кожа для обычной обуви идёт примерно 1,5 мм толщиной. У нас минимум 1,8, но в среднем — 2 мм. Очень толстая. Поэтому наша обувь прочная, носится долго, но потяжелее, чем обычная.

Многие, впрочем, покупают продукцию компании ЛОК и для повседневной носки — в её коллекции можно выбрать стильные ботинки или туфли. В них подкупает как раз то, что они прочные и долговечные. При этом ещё и стоят недорого. Но это к слову. Проектная мощность ЛОКА — 120 тысяч пар обуви в год, но обычно, говорит Семендяев, по концу года выходят на 90 тысяч пар.

Или, например, косметическая компания MEZO, единственная в своём роде в Липецке. А по России таких производств не больше десяти. Это очень крупная компания. В год она производит около 4 млн единиц продукции и примерно 5% отправляет в другие страны.

— У нас сейчас восемь коллекций косметики, — рассказывает руководитель отдела продаж Екатерина Фарафонова. — Отличное упаковочное решение — флаконы, тубы, саше, экопомпы разного объёма и разного формата. Всё это, конечно,

### СПРАВКА

Центр «Мой бизнес» оказывает поддержку в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который инициировал президент РФ Владимир Путин. Функции органа управления центром «Мой бизнес» возложены на АНО «ЦПЭ Липецкой области», учредители которой — правительство Липецкой области и Липецкая торгово-промышленная палата.

востребовано, в том числе и за рубежом, и мы видим в этом серьёзный потенциал развития.

К этому можно добавить ещё несколько десятков компаний только из тех, кто уже освоился или осваивается на внешних рынках. В прошлом году за пределами России продавали свою продукцию 40 липецких предприятий малого и среднего бизнеса. Все вместе они заработали 16,439 млн долларов. Причём это только те компании, которые заключили экспортные контракты при содействии Центра поддержки экспорта (ЦПЭ).

### Не умеешь — научим

В общем, продавать за рубеж есть что и есть кому. Но лёд, как говорится, тронулся не сразу. Дело в том, что в компании, которая захочет заняться экспортом своих продуктов, должны быть специалисты по внешнеэкономической деятельности, а их на малых и средних предприятиях нет. И именно для того, чтобы, не имея таких специалистов, все, кто желает и кому есть что предложить иностранцам, всё же могли экспортировать свою продукцию, в 2017 году по инициативе Липецкой торгово-промышленной палаты и правительства Липецкой области создали региональный Центр поддержки экспорта. ЦПЭ, попросту говоря, берёт предпринимателя за руку и приводит на те рынки, где он хочет продавать свой товар.

— Знаете, — говорит исполнительный директор компании «Свой корм» Алексей Глазков, — сказать, что ЦПЭ нам помогает, — это ничего не сказать. Мы бы, наверное, ничего не продавали за рубежом, если бы нам не помогали. Мы ещё до того, как стали работать с Центром поддержки экспорта, пробовали продать за рубеж небольшую партию кормов. Она со скрипом ушла, и мы решили после этого с экспортом не связываться. Но однажды нас



Центр поддержки бизнеса помогает липецким предпринимателям выходить на зарубежные рынки

познакомили с руководством центра, его специалисты избавили нас от тех ошибок, которые мы допустили при первой попытке выйти на зарубежные рынки. С декабря прошлого года мы продаём в других странах по семь тысяч тонн своей продукции в месяц и сейчас планируем выйти на десять тысяч.

### Статистика и санкции

О том, что организация Центра поддержки бизнеса помогла липецким предпринимателям, можно судить по статистике экспорта малого и среднего бизнеса. Уже в 2019 году прирост компаний-экспортёров, по данным Липецкстата, по сравнению с 2017-м, составил 50%, а объём экспорта без учёта чёрных металлов увеличился на 37%. В 2019 году, учитывая предыдущие показатели, ожидали, что МСП заработают на внешних рынках 3 млн долларов, а они заработали 10,916 млн. В 2020-м на их счета пришло из-за границы 15,024 млн долларов, а в 2021-м — 21,109 млн. Эта тенденция, правда, приостановилась, когда против России ввели экономические санкции и европейцы разорвали с нашими предпринимателями уже заключённые контракты.

— Сегодня, конечно, нас не везде с радостью принимают, — рассказывает Глазков. — Были случаи, когда мы отправляли продукцию в Латвию, Литву и Польшу, но наши машины без внятного объяснения причин на границе разворачивали обратно. Поэтому сегодня мы дружим только с теми, кто относится к нам уважительно. На данный момент наши самые верные и благодарные коллеги — это белорусы и предприниматели из других дружественных стран. Таких много. В этом году планируем выйти на рынки Китая, Турции и Ирана — там нас ждут.

### В жёлтую, жаркую Африку

— В 2022-м и 2023 годах малый и средний бизнес региона менял направление своей экспортной активности с Запада на Восток. «В 2023 году экспортные контракты заключили 40 компаний МСП, что в 1,5 раза больше показателя прошлого года, — говорится в заявлении правительства Липецкой области, сделанном ТАСС, — продукция отправлялась в Азербайджан, Армению, Таджикистан, Узбекистан, Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Вьетнам, Монголию». В этом году липецкие предприниматели пойдут не только на Восток, но и на Юг.

— Если в 2023 году упор в развитии экспорта в основном был на Восток, то в 2024-м планируется выводить компании и на африканский континент, — говорит начальник Центра поддержки экспорта Василий Гольцов. — Перспектив для развития в этом направлении довольно много. В Африке немало стран с потребностями в сельскохозяйственной, промышленной, строительной и другой продукции. В Липецкой области есть предприятия малого и среднего бизнеса, которые могли бы поставлять туда стройматериалы, сельхозтехнику, запчасти и продукты питания.

### Выгодное сотрудничество

Липецкая торгово-промышленная палата уже давно контактирует с Африкой. Несмотря на то что в начале 2010-х годов и среди обывателей, и среди предпринимателей господствовало мнение, что Советский Союз кормил Африку, ничего не получая взамен, что, следовательно, и сегодня на Чёрном континенте ничего не заработаешь, Анатолий Голь-

В 2023 году экспортные контракты заключили 40 компаний МСП, что в 1,5 раза больше показателя прошлого года.



Эксперты говорят, что липецкие компании способны конкурировать с китайскими производителями удобрений



За первые три месяца текущего года Липецкая область отправила за рубеж 601,2 тысячи тонн продукции АПК. Это на 50% больше, чем за аналогичный период 2023 года

цов, который возглавил тогда Липецкую ТПП, отправился налаживать контакты с деловыми людьми внешнего мира в первую очередь именно туда.

— Я не буду перечислять все выгоды, которые мы получали от экономического сотрудничества с африканскими странами, — говорил он в начале 2010-х годов. — Это будет слишком долго. Скажу, например, что горнорудный комплекс гвинейской Киндии на 30% покрывал потребность алюминиевой промышленности СССР в бокситах (вид алюминиевой руды. — Прим. ред.). 80% золота, которое добывали в Мали, отправлялось в Советский Союз в счёт погашения кредитов и так далее. Мы много получили от сотрудничества с африканскими странами, и сегодня там работать выгодно.

### Не боимся конкуренции

Гольцов также говорил в своих многочисленных интервью, что на выгоду экономического сотрудничества с африканскими странами указывает и активность на этом континенте европейских и китайских предпринимателей, с которыми нам ещё придётся побороться за богатства Африки.

— Особенно высокую конкуренцию на этом континенте России составляет Китай, — говорит Василий Гольцов. — Тем не менее российский бизнес участвует в развитии африканского континента. Одна из липецких компаний МСП, производящая удобрения, уже прорабатывает выход на африканские страны, где сейчас проводятся испытания образцов её продукции.

Речь идёт о липецком научно-производственном предприятии Константина Рогатнева «Эколайн», которое разрабатывает и производит микробиологические удобрения и препараты для защиты сельскохозяйственных культур. На рынке хорошо известно, например, разработанное «Эколайном» микробиологическое удобре-

ние «Экорик», которое ускоряет рост и развитие растений и увеличивает их продуктивность. Эксперты говорят, что «Эколайн» вполне может конкурировать и даже быть вне конкуренции рядом с китайскими производителями удобрений и фунгицидов, потому что китайцы преимущественно делают химические препараты, а липчане — биологические. По эффективности они не уступают химическим, но с точки зрения безопасности для здоровья человека превосходят их.

### Нам там доверяют

К числу бесспорных преимуществ для российского бизнеса Анатолий Гольцов относит и то, что в Африке помнят и любят русских и Россию.

— В этом нет ничего удивительного, — говорит он. — Дело не только в том, что мы приходили туда с миром и никого не грабили, а ещё и в том, что многие африканцы учились в советских вузах. В Марокко я даже встречал выпускников липецкого педуниверситета. Это удивительно и даже как-то ирреально встретить человека, который родился и живёт в Северной Африке и страдает ностальгией по Липецку, по улице Ленина и Верхнему парку! В бизнесе важна не только голая экономика, но и человеческие отношения, доверие. А в Африке нам доверяют.

Конечно, на фоне всех малых и средних предприятий 40 компаний-экспортёров — это не много. В одном только Липецке МСП около 22 тысяч. Но 40 уже есть, а тысячи мечтают поставлять продукцию за рубеж, это становится трендом среди предпринимателей, которые заботятся о своей деловой репутации. Как говорит Анатолий Гольцов, бизнесом движет не свод хороших законов, а чужой успех.

Текст: Виктор Унрау

Фото: правительство Липецкой области и из архива «Первого номера»