

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

Интервью с руководителем Центра поддержки экспорта Цветковой Еленой Вениаминовной

Цветкова Е.В.: Работают у нас по штатной численности 8 человек. Каждый человек свои услуги оказывает по разным направлениям. Мы относимся к группе с самым высоким экспортным рейтингом, вместе с Петербургом в одной группе. У нас экспортный потенциал очень хороший.

Котенева А.О.: Спасибо большое. У меня вопрос про экспортные контракты: с кем они чаще всего заключаются, если мы про страны говорим?

Цветкова Е.В.: У нас порядка 20 стран. И это не предел, в перспективе 30 стран. В основном, конечно, это Китай, Монголия, Казахстан и остальные дружественные страны. В прошлом году на Запад и лес возили, и БАДы, и косметику нашу байкальскую. Сейчас мы смотрим на Восток. Прежде всего это Монголия. Они находятся недалеко от нас, просто приезжают и забирают товар.

Котенева А.О.: А какие сферы идут на экспорт? Вот, если мы про Монголию говорим, про Китай. Лес, наверное?

Цветкова Е.В.: Нет, в Монголии это у нас зерновые контракты, пищевые продукты, строительная техника, кирпич, утеплительные материалы.

Трусова Софья Андреевна (студентка 2-го курса ОП «Управление бизнесом»): А в Китай что экспортируют?

Цветкова Е.В.: В Китай тоже пищевые продукты идут. В Китае стали кушать хлеб. Они его попробовали, и им понравился наш иркутский хлеб. Теперь они стали его покупать. Значит, что у нас туда еще идет? Это сладкое, очень любят мороженое, что в Монголии, что в Китае. И очень любят использовать наши рецепты. То есть взяли мороженое в первый раз, а потом больше не стали брать, свое изобрели, и под этим брендом теперь выступают.

Трусова С.А.: Мороженое, это «Ангария», да?

Цветкова Е.В.: Есть и «Ангария», есть у нас и фабрика мороженого. Иркутское мороженое. Мы все пробуем туда возить.

Трусова С.А.: А сладости из Нижнеудинска, скорее всего?

Цветкова Е.В.: Нет, Нижнеудинск не торгует. Хотя в Нижнеудинске хорошие сладости. Ну, заморозка еще идет.

Котенева А.О.: А много вообще за последний квартал или за год было подписано экспортных контрактов?

Цветкова Е.В.: У нас сегодня сегодняшней день должно быть 42 контракта. Нам 33 утвердили, а до 5 октября все остальное утвердят. Все остальное у нас уже выполнено. Объем поддержанного экспорта 20 млн. долларов.

Котенева А.О.: И вот эти контракты, они благодаря выставкам в основном?

Цветкова Е.В.: Выставки у нас сейчас развиваются. Мы всего третий год существуем, и поначалу нам нужно было развивать именно выставочные мероприятия. Сейчас мы их уже много проводим. Они практически и дают контракты. То есть в 77-м приказе пункт, тот, который регулирует нашу деятельность, включая конверсию. Допустим, если это поиск иностранного покупателя, то там 50% вложено. У нас за 2022-й год все было выполнено по конверсии. На сегодняшний день, пока мы еще не знаем, какая у нас ситуация, но я думаю, что мы тоже там неплохие результаты показали. У нас все: экспортное сопровождение, транспортировка, - у нас много услуг. Да и хорошие результаты, то есть мы стараемся к контрольным цифрам приравниваться.

Котенева А.О.: Может быть, с какими-то проблемами в последнее время сталкивались, связанными с логистикой, транспортом?

Цветкова Е.В.: Проблема, думаю, у каждого центра есть - это логистика, расчеты, разрешительные документы.

Котенева А.О.: Я стажировалась в московском экспортном центре, анализировала всякие экспортные ограничения. Как вообще экспортные ограничения влияют на деятельность центра?

Цветкова Е.В.: Во-первых, эти ограничения - это государственное регулирование, в том числе путем ограничительных пошлин. Во-вторых, качество товаров, которые мы продаем. В-третьих, безопасность товаров.

Котенева А.О.: У вас, как у центра, есть взаимодействие с региональными и федеральными властями?

Цветкова Е.В.: Мы структура Министерства экономического развития Иркутской области. Естественно, что вся политика, которая выстраивается регионом, отражается на нас. И мы, конечно, с проблемами к ним обращаемся.

Котенева А.О.: Я интересуюсь темой логистического развития Сибирского федерального округа, в том числе, Иркутской области. Читала много статей про Стратегию развития СФО, которая часто критикуется экспертами. Основная критика сосредоточена на теме инвестиций и неразвитой транспортной инфраструктуры для экспорта. Может быть, Вы прокомментируете что-то по этим проблемам?

Цветкова Е.В.: Иркутск находится очень удобной на транспортной развязке как середина Восточной Сибири. Иркутская таможня была и остается одной из больших таможен в Сибири. Возможно, инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры и недостаточны, но я не могу это прокомментировать.

Котенева А.О.: Может быть, с иностранными государствами, помимо торговли, еще есть какие-то формы сотрудничества? Про бизнес-миссии я видела, но может быть еще какие-то инвестиции предусмотрены в конкретном регионе или еще что-то?

Цветкова Е.В.: Да, есть у нас такие связи, например, с Белоруссией и Монголией. У нас губернатор выезжал, мы вывозили свои малые предприятия (порядка 10-15) за наши деньги. Актуальна тема локализации производства. Например, завезти кашемир, организовать фабрику по пошиву из кашемира и реализовывать продукцию в других странах. Поэтому локализация производства - это одна из основных тем развития региона.

Котенева А.О.: Как происходит процесс приглашения представителей

малого и среднего предпринимательства участвовать в таких инициативах? Вы делаете приоритет на определенную сферу или по желанию?

Цветкова Е.В.: Характер нашей услуги - заявочный. То есть, если нет заявки, значит нет услуги. Мы с 1 ноября объявляем заявочную компанию на следующий год. Люди заходят на сайт, пишут заявки, а я распределяю их. Заявки аккумулируются, анализируются. Потом рождается понимание, что здесь есть 10 предпринимателей, здесь есть один предприниматель и т.д. Затем мы анализируем наши деньги. То есть вначале заявки, а второй этап - это деньги, наши возможности. Затем мы понимаем, какие направления нужно развивать и начинаем по заявкам формировать мероприятия. План мероприятий формируется у нас где-то в феврале, а уже с марта мы начинаем оказывать услуги строго по назначенным планам. Российский экспортный центр нам дает возможность раза три исправить этот план по будущим мероприятиям. В целом освоение субсидий происходит в строго запланированном формате согласно заявкам.

Котенева А.О.: Весь процесс длится четыре месяца?

Цветкова Е.В.: Да.

Котенева А.О.: Вы про Беларусь упомянули, а что там?

Цветкова Е.В.: У нас есть соглашение между Иркутской областью и Беларуссией. Они приезжают сюда, проводим совместные совещания, есть обоюдная торговля. С Беларуссией есть контракты, которые мы помогли заключить. К примеру, компании МедТехСервис. Есть у нас своя, забайкальская косметика, которую активно покупали в Европе. Но когда Европа «закрылась», по ней мы пытаемся с Китаем работать.

Котенева А.О.: Ну косметику можно и с арабскими странами попробовать.

Цветкова Е.В.: Кстати, в Турции в этом году у нас был контракт. Маленькое

предприятие поехало на выставку. В первый день к ним пришли, попробовали продукцию и ушли, а на второй день пришли и сразу купили, даже пробовать не стали.

Котенева А.О.: Если процентно прикинуть, все-таки большая часть экспорта идет на Монголию и Китай? Какие еще могут быть страны?

Цветкова Е.В.: Если тройку взять лидеров, то Монголия, Китай и СНГ.

Котенева А.О.: Есть ли соперничество может с соседями, с Забайкальским краем, например?

Цветкова Е.В.: Нет! У нас хорошо поставлена взаимовыручка. Я начала исполнять обязанности год назад. Еще не успела принять от предыдущего коллеги все обязанности, поэтому поддержка руководителя ЦПЭ Забайкальского края была просто замечательной. У нас есть общий чат, нет никакой токсичной конкуренции. В итоге мы с 59-го места поднялись на 16-е и стремимся дальше.

Котенева А.О.: За какой период удалось на столько позиций подняться?

Цветкова Е.В.: С 2021 года.

Котенева А.О.: Какие еще есть мероприятия для малого и среднего предпринимательства на местах, помимо школы экспорта?

Цветкова Е.В.: Обучение. Вначале мы обучаем, потом уже возим.

Котенева А.О.: Конкретно центр экспорта тоже обучает?

Цветкова Е.В.: Да, центр экспорта является оператором школы экспорта. Мы заключаем договора, берем их программы, по которым обучаем. Они нас контролируют, разрабатывают новые проекты, и мы по этим проектам берем на обучение порядка десяти предприятий в год. Они обучаются, разрабатывают проекты, учатся сами выходить на экспортный уровень. Потом мы отслеживаем их судьбу целый год. Так, в прошлом году мы закрыли почти половину контрактов.

Котенева А.О.: Вы участвовали в выставке «Сделано в России»?

Цветкова Е.В.: Да, наша область участвует там в своих номинациях.

Котенева А.О.: Я хотела уточнить, как предметно осуществляется экспорт с Монголией? Есть какие-то особенности работы, какие-то таможенные ограничения?

Цветкова Е.В.: С Монголией все намного проще, чем с другими странами. Возможно, у них не такие жесткие законы. Ну и потом Монголия всегда была рядом, была социалистической в свое время страной, сложились прямые связи с нашей областью. Мы с монгольским бизнесом работаем на условиях предоплаты. Они сами возят товары, сами грузят и увозят. Тот, кто не умеет работать в Азии, тому надо научиться, потому что азиаты долго собираются. В течение года они будут ездить в гости, на Байкал, ходить в баню. И только, когда будут уверены, что это предприятие нормальное, тогда начинают работать. А китайцы как правило никогда не работают по предоплате.

Котенева А.О.: Большая инициатива сотрудничества идет с

китайско-имонгольской стороны или все-таки с российской? Или это обоюдно происходит?

Цветкова Е.В.: Обоюдно.

Котенева А.О.: Каков сейчас примерно объем экспорта Иркутской области с Монголией и Китаем?

Цветкова Е.В.: Вопрос в отношении всего объема, или все-таки малого и среднего бизнеса?

Котенева А.О.: Конечно, малого и среднего бизнеса

Цветкова Е.В.: В год не меньше, чем 50-60 миллионов долларов.

Трусова С.А.: У меня вопрос по поводу пунктов плана. Что каждый из них означает?

Цветкова Е.В.: Это цифры, которые относятся к услугам экспорта. Когда сам РЭЦ оказывает услуги, мы привлекаем клиентов на эти услуги. То есть мы сами эти услуги не оказываем. Вообще, всего у нас 500 услуг. При этом у нас в основном консультация, сертификация и маркетинговые исследования. Некоторые услуги мы не можем оказывать, поэтому направляем клиентов в РЭЦ.