

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ДИАЛОГА И СОТРУДНИЧЕСТВА

Интервью с сотрудником Российского экспортного центра Станевич Яной Арсентьевной

Станевич Я.А. Вы бы хотели, чтобы я обрисовала в целом ситуацию в Иркутской области, а потом спустилась к частностям взаимодействия с бизнесом? А по ходу дела будете задавать вопросы, на которые я буду отвечать.

Котенева А.О.: Да, можете картину описать со своей стороны. Ну и, конечно, интересно было бы услышать именно о роли представительства в Иркутской области. То есть какие первоочередные задачи перед вами сейчас стоят и какие инструменты вы используете для достижения целей?

Станевич Я.А. Хорошо, я поняла вас. Если говорить о роли Российского экспортного центра, то нужно понимать, что это федеральный институт поддержки несырьевого экспорта, своеобразная надстройка, которая существует на федеральном уровне и позволяет получать поддержку предприятиям разных форм собственности и разных объемов (крупного, малого и среднего бизнеса). Мы помогаем всем без исключения. Это очень важно. Почему? Потому что на региональном уровне существуют точно такие же меры поддержки. Но, как правило, они целенаправленно относятся к определенным категориям, как, например, фонд «Мой бизнес» оказывает поддержку малому и среднему бизнесу. Тут мы очень

дополняем друг друга. У предпринимателей есть замечательная возможность пользоваться мерами поддержки как региональными, так и федеральными. В этом смысл нашего существования. Более того, у Российского экспортного центра есть ряд субсидий, субсидиарная поддержка, по которым объем предоставляемой поддержки несопоставим с региональной поддержкой. Порядка цифр - 300-500 миллионов рублей на компанию. Моя миссия здесь в Иркутской области - доносить информацию о федеральных мерах поддержки предпринимательства. Я это делаю в синергии с Центром «Мой бизнес». При взаимодействии с «Опорой России», Минэкономразвития и Минсельхозом я уже выхожу на крупные предприятия, помогая получить субсидиарную поддержку. Поддержка - это субсидия в чистом виде. Но иногда предприятия интересуют другие моменты, связанные с экспортом, например, с поиском партнеров, переговорным процессом, подкреплением переговорного процесса. То есть первая история - субсидии, а вторая - взаимодействие с партнерами, поиски, переговоры, выставки. Мы возим в Китай бизнес-миссии, устраиваем в других странах переговорный процесс и встречи на уровне правительства. И третий

большой блок - это блок финансовой поддержки, кредитование. Тут важно понимать, что у Российского экспортного центра нет цели заработать на клиентах. Мы их поддерживаем. Наши ставки по финансированию находятся на уровне рентабельности. Для примера по экспорту ставка была в размере до 5% на начало года. Сейчас она уже пять. Но коммерческие кредиты держатся на уровне 12-15%. Также Российский экспортный центр оказывает услуги по страхованию при экспорте и импорте. Это страхование позволяет закрыть риски не только предпринимательские, но и политические, что особенно важно.

Котенева А.О.: Взаимодействие с крупным бизнесом через министерство в каком формате происходит? Рабочая группа или что-то иное?

Станевич Я.А.: Безусловно, это формат многосторонний. Если говорить о взаимодействии непосредственно с министерствами, с правительством Иркутской области, то это формат экспертных советов. Когда ежеквартально происходят встречи, обсуждаются животрепещущие вопросы. Далее создается рабочая группа, куда входит Российский экспортный центр. Ну и третья история - это обмен информацией. Министерства дают информацию по потребностям крупного бизнеса, а мы даем им обратную связь. По возможностям, которые есть для крупного бизнеса. То есть это практически постоянная работа.

Котенева А.О.: То есть это системная история, в том числе, по субсидиям и поиску партнеров. Я так понимаю, что Вы получаете какую-то информацию и согласуете с потребностями бизнеса на местах. Я правильно вас поняла?

Станевич Я.А.: Да, Вы правильно меня поняли. Единственно, я хочу добавить одну вещь, на которую важно обратить внимание. Центр поддержки экспорта работает по потребностям предприятий. Наша цель какая? Развитие экспорта. Это предусмотрено в стратегии

развития Иркутской области. Это предусмотрено в федеральных и национальных проектах по развитию предпринимательства и предпринимательских инициатив. Наша задача - сопровождать клиента на его жизненном этапе, неважно, на каком он находится из этих этапов.

Котенева А.О.: Я поняла. У вас есть какая-то база, где фиксируется все экспортные контракты?

Станевич Я.А.: Услуги Центра поддержки экспорта Российского экспортного центра могут быть как получены, то услуги Торгово-промышленной палаты будут получены всегда - сертификат страны происхождения товара на экспорт. Поэтому ТПП вообще ключевая структура: под эгидой ТПП создан Клуб экспортеров. ТПП является провайдером новой информации, организует встречи с торговыми представителями Российской Федерации и торговыми представителями Российского экспортного центра.

Котенева А.О.: Сегодня нам рассказывали про Международный байкальский форум. Так что я поняла ваш пункт про работу с информацией. А у вас вообще большое представительство?

Станевич Я.А.: В Иркутске представительство - это один человек. Я еще отвечаю за республику Хакасия и Республику Тыва. И это тяжело.

Котенева А.О.: Потому что пул задач огромный?

Станевич Я.А.: Огромный. У нас 12 представительств по Российской Федерации. У кого-то есть помощники. Если говорить, например, про Новосибирск, Томск, Омск, Алтай, Красноярск, там в РЭЦ 3 человека. Я же не сама оформляю заявки. Я лишь посредник. Я не выдаю субсидии, я показываю, как это сделать.

Котенева А.О.: Ну и, безусловно, роль Центра «Мой бизнес», Центра поддержки экспорта?

Станевич Я.А.: Очень большая. Представьте, ко мне приходит новичок, он ничего не знает. Я говорю ему: «Уважаемый предприниматель, у нас есть большой пласт нормативной литературы. Я покажу, где у Российского экспортного центра отдельная школа экспорта, и Вы там научитесь. Но чтобы Вы свои знания применяли на практике, пойдёмте в Центр по экспорту. Там живой тренер расскажет Вам, как это делать. Потом Вас Центр поддержки экспорта на бизнес-миссию из трех-пяти человек. Это не бизнес-миссия, где 53 человек. Это очень домашняя история. Клиента это должно заинтересовать.

Котенева А.О.: Вы упомянули про другие региональные представительства. Ведется ли с ними какая-то работа?

Станевич Я.А.: Конечно, постоянно. Дело в том, что постоянно происходит пересечение клиентов. Есть предприятия, которые территориально располагаются в одном регионе, а органы управления находятся совершенно в другом. Есть внешнеэкономические связи по зарубежным клиентам, которые отслеживаются в разных регионах. И мы, получается, сводим все в единую сеть.

Котенева А.О.: Поняла. А по зарубежным регионам, по иностранным государствам работа как ведется? Вы ищете потенциальных партнеров? Приглашаете на мероприятия? Какие еще есть практики взаимодействия с зарубежными партнерами?

Станевич Я.А.: Живые вопросы, которые требуют немедленного оперативного реагирования. Давайте приведу пример, чтобы было понятнее. С предприятия Иркутской области самостоятельно съездили на выставку в Китай и заключили с китайскими партнерами контракт на очистку. По инновационной, запатентованной в Иркутске технологии. Был заключен договор о намерениях, но в какой-то момент произошел ступор. Китайский партнер перестал отвечать на телефонные

звонки или говорил так: «Мне нужно, чтобы государство сказало, что вы хорошая компания». Поскольку в Китае сидит представитель Российского экспортного центра, предприятию была оказана услуга сопровождение переговорного процесса. Смысл Российского экспортного центра - через представительство за рубежом понимать нюансы и специфику работы с зарубежными партнерами. Иногда наши представители говорят с кем и как лучше работать. Или даже советуют пути подхода к организации. Более того, есть живые люди, представители, а есть определенный демонстрационный вариант - павильоны, где мы можем показать продукцию наших производителей. Это пассивный поиск партнеров. Но пассивный для компании и активный для нас. Мы приглашаем в эти павильоны шеф-поваров ресторанов, дегустацию проводим, приводим туда иностранных покупателей, чтобы они посмотрели. Мы рекламируем это в соцсетях, например, в Китае. Это очень хорошая история.

Котенева А.О.: Не совсем поняла, можно ли здесь говорить про павильоны выставки в самом Иркутске с приглашением представительств из зарубежных стран? Или мы больше говорим про выставки за рубежом, где можно выставлять продукцию местного производства?

Станевич Я.А.: Правильный вопрос. Российский экспортный центр - это все, что связано с зарубежными предприятиями. Мы крайне редко проводим мероприятия на территории Российской Федерации. Если мы их проводим, то это, как правило, мероприятие, имеющее формат определенных форумов, например, Российско-африканский форум или форум «Сделано в России». А все остальное - это зарубежные мероприятия. Дегустация и демонстрации павильона - это постоянно действующие павильоны, расположенные в разных странах мира - во Вьетнаме, Китае, Турции, Египте, Саудовской Аравии. Это открытые шоу-румы, потому любой

иностранный предприниматель может зайти и посмотреть.

Котенева А.О.: Если мы говорим про представительство за рубежом в последние два года какая тенденция наблюдалась? Например, сокращение количества каких-либо взаимодействий.

Станевич Я.А.: Конечно, представительство в Германии не работает. Все, это связано со странами, с которыми отношения прерван. Но появились и новые представительства - в Иране и Египте. Как раз туда и начали смотреть предприниматели.

Котенева А.О.: То есть от одних ушли - к другим пришли. А если мы говорим про те представительства, которые остались, можно ли там наблюдать какое-то расширение полномочий, увеличение числа совместных мероприятий?

Станевич Я.А.: Я не могу ответить точно. Я не сильно понимаю, что такое увеличение полномочий. Их и так было достаточно много, когда кредитовали иностранных покупателей. Я бы перефразировала и сказала, что увеличение нагрузки выросло многократно, потому что эта нагрузка связана не только с увеличением количества запросов на поиск покупателей и переговорные процессы. Выросло количество запросов, связанных с тем, как избежать санкции, как повести себя правильно даже с дружественной страной, чтобы не было риска вторичных санкций. Вот что важно.

Котенева А.О.: Я поняла. А если мы говорим про основных партнеров? Сейчас для Иркутской области это скорее будет Китай, Монголия, страны СНГ? Вы также перечислили Иран, Турцию, Вьетнам.

Станевич Я.А.: Вьетнам - да. Там и удобрения, и машиностроение. У Центра поддержки экспорта во Вьетнам в ноябре будет бизнес-миссия. От нас на бизнес-миссию едут очень крупные предприятия.

Котенева А.О.: Я еще видела, что бизнес-миссия организуются в Египет. Вот буквально сейчас.

Станевич Я.А.: Уже сейчас идет сбор заявок.

Котенева А.О.: Есть ли еще какие-то регионы, которые я не назвала?

Станевич Я.А.: Алжир, Уганда. Страны Африки - это перспективное направление, как с точки зрения запросов африканских партнеров, так и с точки зрения открытия нового неизведанного, с широким потенциалом. Ряд вопросов остаются открытыми, особенно сложные вопросы расчета логистики. Это то, чем сейчас занимается Российский экспортный центр. Мы налаживаем пути взаимодействия: как доставить, как сэкономить или, по крайней мере, не переплатить.

Котенева А.О.: То есть мы говорим про страны Северной Африки?

Станевич Я.А.: Ещё Индонезия, но это новая история. Там проходят высоко интеллектуальные мероприятия, связанные с зелеными технологиями, умными городами, информационными технологиями и т.п.

Котенева А.О.: На каком это пока этапе?

Станевич Я.А.: Сложно говорить за весь пул клиентов. Вы «в среднем по больнице хотите услышать»?

Котенева А.О.: Нет.

Станевич Я.А.: Есть предприятия, которые имеют экспортные контракты, поставки в страну, а есть те, которые съездили и на этом этапе решили, что толку никакого нет.

Котенева А.О.: Есть ли сейчас какие-то представители малого и среднего бизнеса в Иркутской области, которые уже попытались зайти на этот рынок? Я говорю про новые рынки в Индонезии и Африке. Был ли такой опыт, или это пока на этапе анализа новых рынков?

Станевич Я.А.: Есть живой опыт. У нас с Индонезией ряд предприятий малого и среднего бизнеса заключил договора на поставки. С Африкой контракты заключены на партию удобрения. Какая страна подсказать не могу. Но факт в чем?

В том, что взаимодействие идет. Если удобрения, а цикл практического применения удобрений отличается от лабораторного. Это не два-три месяца, а год. На форуме «Сделано в России» сейчас попытаемся организовать, чтобы партнеры из Африки приехали. На этот форум мы с визами помогаем партнерам. Один клиент реализует оборудование для утилизации мусора. И недешевое. То есть платежеспособные люди едут.

Котенева А.О.: Я поняла. Вот, да, раз уж про “Сделано в России” заговорили, пока не ушли от темы, хотела уточнить. А можно на форуме заключать контракты не с зарубежными странами, а с другими субъектами Российской Федерации?

Станевич Я.А.: Это все-таки международный форум. Для внутригосударственных соглашений есть другие площадки. Впрочем, на форуме «Сделано в России», как правило, заключаются соглашения между институтами: например, Российский экспортный центр и ВШЭ, правительство Иркутской области и Университет имени Плеханова. Такое возможно.

Котенева А.О.: Спасибо большое. Есть еще вопрос про экспортные ограничения. Как они влияют на сотрудничество с зарубежными странами? И второй вопрос: может ли зарубежное представительство путем переговоров с зарубежными представителями как-то уладить этот вопрос? Вот есть ли такая практика у представительств?

Станевич Я.А.: Само представительство, я считаю, что нет, не может. Уладить могут те, кто непосредственно влияет на ограничения, например, Минпромторг. В ряде моментов политика государства в отношении некоторых видов продукции достаточно жесткая. Монгольские партнеры в разговорах, конечно, вспоминают про эти ограничения. Например, в марте губернатор ездил в Монголию с большой делегацией, и там это прозвучало. В Братске две недели назад был

Экономический форум, где была делегация из Монголии. И опять эта тема была поднята.

Котенева А.О.: С какими вообще проблемами Вы как представитель на местах сталкиваетесь сейчас? Может быть, какие-то проблемы кадрового характера, может недостаток информации? Чего не хватает в работе?

Станевич Я.А.: Проблема, которая стоит передо мной - это нехватка информации. Не потому, что ее нет, а потому что мой мозг её всю не уместит. Я уполномочена отвечать экспортерам по широкому кругу вопросов. Это вопросы, начинающиеся с установления рамки визового контроля на дороге. И до вопросов, которые касаются начисления таможенных пошлин. За каждым из этих вопросов стоит большая нормативная документация. Я не в состоянии порой ответить на вопрос быстро. Следовательно, передо мной стоит задача, куда клиента направить. Вторая тема - нехватка кадров.

Котенева А.О.: Да, понятно. А у меня, наверное, завершающий блок. Про текущие перспективы хотелось бы уточнить по Иркутской области. В целом взаимодействие с зарубежными странами при помощи экспортного центра Вы как видите? На каком этапе сейчас находится работа, и чего можно в будущем ожидать?

Станевич Я.А.: Официальные источники говорят о том, что размер поддержки меньше не будет. Хотя он не секвестрируется: по отдельным статьям. Не все экспортеры получают субсидии, но получит все-таки какой-то определенный процент. Нужно ли увеличение в этом размере? Да, конечно, нужно. Нужно давать предпринимателям информацию о том, на какие новые рынки можно выйти, как это сделать. И самое главное, как повысить производительность и действенность. Наша задача состоит в том, чтобы предприниматели выглядели конкурентоспособными. Расширение в этом направлении будет: все большее количество малых и средних

предпринимателей засматриваются на новые рынки, потому что внутри России очень сложно найти нишу, которая никем не занята.

Котенева А.О.: Понятно, что перед тем, как любому бизнесу заходить, безусловно, нужно, в том числе, анализировать тот рынок, куда заходишь. А вот Вы помогаете малым и средним предпринимательством именно с точки зрения анализа будущего зарубежного рынка? Или это задача самого предпринимателя?

Станевич Я.А.: Это одна из наших основных задач - выход на новый рынок. Например, будет ли продукт востребован? А это не просто поиск рынка. Существует ряд аналитических отчетов по странам, которая помогают предпринимателю. Есть и аналитические материалы по рынкам Китая, Вьетнама, Турции и по ряду направлений. Есть маркетинговые исследования, которые мы выкладываем. Причем есть данные даже 2022 года. Вот если вдруг нет аналитики и маркетингового исследования по потребностям клиента, мы всегда можем переправить его на платформу профессионалов экспортных исследований. Как правило, это компании, которые обладают опытом исследования не только кабинетного, но и полевого опроса. Это дорого, но Центр поддержки экспорта компенсирует.

Котенева А.О.: На примере одной страны, если рассмотрим, как предприниматели поэтапно выходят на рынок? Вот Монголия, например. Как я это сейчас вижу: есть несколько вариантов выхода на этот рынок: через бизнес-миссию, выставки, ярмарки и иные мероприятия и путем обращения к аналитике центра. То есть такие три направления?

Станевич Я.А.: Правильно представляете. Немножко расширяем ассортимент, чтобы было разнообразие. Вы хотите продать на рынок Монголии изделия из бересты? С чего вам начать?

Первый этап - это поиск покупателя, который делается, во-первых, через товарно-страновой отчет, где четко понимаем, что в Монголии есть покупатель. Далее мы можем заказать поиск партнера в центрах поддержки экспорта и параллельно - через торговое представительство РФ в Монголии. После или параллельно с этим можно заказать услугу бизнес-миссии или выставки в Монголии. Далее, если этого не достаточно, существует система международных консультаций. Мы каждый месяц запускаем такие консультации, когда представители разных стран выступают в режиме видеоконференции и отвечают на вопросы. Но и министерства не дремлют. У них тоже есть деньги, они сюда приглашают партнеров из той же Монголии или представителей правительства Монголии. Чем не повод прийти нашему предпринимателю? То есть возможности целая куча. Именно поэтому предпринимателю важно знать, что существует. Есть Торгово-промышленная палата и Минэкономразвития, на сайтах которых есть полезная информация.

Котенева А.О.: А когда предприниматель к Вам приходит, с чем он должен приходить? У него уже должны быть какое-то производство, или он должен быть на этапе идеи или бизнес-исследования?

Станевич Я.А.: На нашем официальном сайте есть ответ на этот вопрос. Он звучит так, что наши услуги предназначены для экспортно зрелых предприятий, обладающих не только действующим производством, но и опытом продаж на рынке вне Российской Федерации. Также важно умение презентовать эту продукцию и наличие каналов продаж. Экспортная зрелость позволяет вести диалог профессионально. Ну, я не откажу и тому, кто придет с идеей. Например, есть товарный знак. Что с ним

делать дальше? Я расскажу что, потому что у нас есть документы для таких людей.

Котенева А.О.: Спасибо большое. Вроде на все мои вопросы Вы ответили. Сложилась довольно полная картина того,

как работают представительства сейчас. Это был очень ценный разговор.

Станевич Я.А.: Желаю вам успехов.

Котенева А.О.: Спасибо, взаимно. Еще раз большое спасибо за предметный разговор.