



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

Санкт-Петербургский центр поддержки экспорта (АНО «Санкт-Петербургский центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства»)

был основан правительством Санкт-Петербурга в декабре 2019 года в рамках реализации государственной экспортной стратегии по поддержке несырьевого неэнергетического экспорта. Учредитель центра — комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. Центр поддержки экспорта входит в инфраструктуру центра «Мой бизнес». Поддерживает малый и средний бизнес в рамках национальных проектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт». Цель организации — содействие развитию экспортной деятельности малого и среднего бизнеса Петербурга и оказание информационной, консультационной и организационной поддержки компаниям города при выходе на международные рынки.

Благодаря городской экспортной политике петербургские компании добились высоких результатов во всероссийской премии «Экспортер года — 2023». Они стали лидерами в Северо-Западном федеральном округе, одержав победу в 9 из 17 номинаций. В пяти из них петербургские предприятия заняли все призовые места:

«Экспортер года в сфере промышленности», «Экспортер года в сфере машиностроения», «Экспортер года в сфере готового продовольствия», «Экспортер года в сфере услуг», а также «Ответственный экспортер ESG». **BG:** Можете назвать самые эффективные каналы выхода на экспортный контракт? Какова их конверсия?

A. K.: Для ряда отраслей критически важно присутствовать на выставках. Если ты на выставке — ты существуешь на рынке. Выставки — это один из важных маркетинговых каналов, они позволяют расширить пул потенциальных партнеров. Зачастую на выставках получается заключать экспортные контракты сверх ожиданий.

Бизнес-миссии тоже эффективны, поскольку позволяют выстроить прямую коммуникацию между экспортером и покупателем. Узнать партнера, обсудить конкретные вопросы. Для бизнеса важен визуальный контакт. Выставки и бизнес-миссии достаточно результативны, поскольку предполагают коммуникацию. Для ряда товаров, производимых небольшими партиями, очень актуальна работа на электронных торговых площадках.

Что касается конверсии, то по выставкам и бизнес-миссиям целевая конверсия составляет 25%, по реверсным бизнес-миссиям — от 50%, потому что речь идет о приезде в Петербург уже заинтересованных партнеров. По таким услугам, как сопровождение экспортного контракта, а также сертификация и защита интеллектуальной собственности, — 90%. Так что конверсия есть, мы постоянно над этим работаем.

BG: Как решаются вопросы, связанные с платежами? Есть ли какие-то механизмы поддержки экспортеров в финансовых вопросах?

A. K.: Вопросы с финансированием экспортной деятельности профессионально решают наши «старшие»

коллеги в лице Российского экспортного центра. У РЭЦ большой перечень финансовых услуг для экспортеров как раз по поддержке предэкспортного и постэкспортного финансирования: кредитование под выпуск товаров, когда нет авансирования со стороны зарубежного контрагента, кредитование дебиторской задолженности, когда экспортер работает с отсрочками платежа от покупателя, большой перечень страховых продуктов, в том числе страхование постоплаты, банковские гарантии. Мы рассказываем экспортерам о таких возможностях, маршрутизируем и сопровождаем их при получении этих услуг в представительстве РЭЦ в Санкт-Петербурге.

BG: Помогает ли инфраструктура господдержки в вопросах взаимных расчетов по внешнеторговым контрактам в условиях санкций?

A. K.: Конечно. Не со всеми странами возможны удобные расчеты. Тем не менее мы со своей стороны работаем и с банками, и с экспортерами в части информирования. Проводим семинары, рассказываем про новые правила и тенденции валютных операций и валютного контроля. В этом году было уже несколько таких мероприятий, предполагается еще несколько вебинаров на эту тематику.

Важно помнить и о поддержке РЭЦ в этих вопросах, в том числе и о финансовых продуктах (таких как страхование оплат и гарантии), о которых упоминалось выше.

BG: Есть ли поддержка в транспортно-логистической сфере для экспортеров?

A. K.: Для нас логистика — это важный вопрос. И что касается нашей работы в поддержке экспортеров, то мы даем постоянные адресные консультации, проводим семинары, посвященные транспортно-логистическим услугам, изменениям и новшествам. На цикле семинаров школы экспорта РЭЦ два занятия посвящены исключительно логистике и финансам. Также в нашем цент-

ре есть услуга по софинансированию транспортировки здесь и сейчас.

Например, экспортер везет товар в Белоруссию, Армению или Казахстан, у него большое логистическое плечо по территории России. Мы можем помочь с софинансированием транспортировки — до 80% стоимости транспортно-логистического плеча по территории РФ (это в первую очередь актуально для перевозок автотранспортом и отгрузки в страны ближнего зарубежья). Мы можем профинансировать до полумиллиона рублей затрат на логистику для одной компании. На этот год уже семь компаний подали заявки на услугу, и пока мы еще принимаем заявки.

У комитета промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга также есть субсидии на возмещение затрат на логистику, которые были понесены за предыдущий период. На сегодняшний момент комитет принимает заявки с сентября. Рекомендуем нашим экспортерам не упустить эту возможность и подать документы на возмещение.

BG: Как вы оцениваете уровень информированности компаний о деятельности центра?

A. K.: Мы работаем над повышением уровня информированности компаний. Понимаем, что доступ к актуальной информации о мерах поддержки может быть критическим для успешного развития экспортной деятельности бизнеса.

Многие компании уже осведомлены о нашей работе и успешно пользуются нашими услугами. Однако мы не останавливаемся на достигнутом. Мы хотим убедиться, что каждый представитель бизнеса в Петербурге знает о возможностях и преимуществах, которые мы можем предложить. Наша цель — поддерживать стабильное развитие и рост экспорта в регионе, и мы всегда рады новым партнерам, которые желают стать участниками ВЭД. ■