

# «ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО СТАТЬ БРЕНДОМ, НО И УДЕРЖАТЬ ПОЗИЦИИ»

ПРЕЗИДЕНТ ПЕРМСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ОЛЕГ ЖДАНОВ РАССКАЗАЛ О КРАЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В КОНТЕКСТЕ ВНУТРЕННЕГО И МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА, ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ, БРЕНДАХ ПЕРМСКОГО КРАЯ, УСПЕШНЫХ ПРОЕКТАХ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧЕГО ПЕРМСКИМ IT-КОМПАНИЯМ НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ УСПЕШНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕГИОНА.

**Business Guide:** Какая продукция, производимая в Пермском крае, наиболее интересна за пределами региона?

**Олег Жданов:** Сразу сделаю небольшую оговорку. Торгово-промышленная палата (ТПП. — BG) — это структура, которая «мониторит» ситуацию. Мы объединяем бизнес, но не являемся контролерами. Достоверной статистикой по экспорту обладают специально уполномоченные таможенные органы, мы обмениваемся с ними информацией, и поэтому я могу руководствоваться их цифрами. По данным Пермской таможни, общий объем экспорта по итогам прошлого года составил \$4,9 млрд. Это на 19% больше, чем в 2016 году, — довольно серьезный рост. Главными позициями в экспорте являются: удобрения — 53%; топливо, нефтепродукты, нефть — 25,7%; органические и химические соединения — 6,3%. Это показывает, что мы остаемся, скорее всего, промышленным, нефтехимическим регионом. Впрочем, не вся продукция, которая идет на экспорт из Пермского края, проходит таможенную очистку на территории региона. Кроме того, сегодня экспорт в страны СНГ практически не контролируется. Поэтому реальный объем экспорта может быть больше, чем по таможенной информации.

**BG:** Какие меры для расширения экспорта продукции краевых предприятий предпринимает региональная ТПП?

**О.Ж.:** Торгово-промышленная палата выполняет ряд функций, порученных государством. В частности, мы определяем страну происхождения товара и подтверждаем российское происхождение товаров при осуществлении экспорта. Это наша профессиональная деятельность, в этом направлении мы постоянно взаимодействуем с нашими экспортерами. Другими видами поддержки экспорта занимается Российский экспортный центр (РЭЦ). Этот орган создавался специально, чтобы помогать несырьевым товарам продвигаться на зарубежные рынки. В Пермском крае РЭЦ представлен Пермской торгово-промышленной палатой, мы являемся точкой присутствия.

**BG:** А поставщики сырья в поддержке не нуждаются?

**О.Ж.:** Сырьевой экспорт стимулировать не надо. Он стимулируется курсом валют. Вот сейчас курс вырос. Соответственно, у любой компании, которая затраты несет в рублях, а выручку получает в валюте, финансовый статус сразу же вырастет. Работа по поддержке несырьевого экспорта ведется по



трем направлениям поддержки. Первое — участие в ярмарочно-выставочной деятельности. РЭЦ составил перечень выставок, ярмарок, которые проводят за рубежом. Если предприятие в этой ярмарке участвует и заключает контракт, оно имеет возможность возместить до 70% затрат на участие. Второе направление — компенсация части затрат, связанных с транспортировкой продукции. Третье — вопросы, связанные с компенсацией части затрат по сертификации продукции за рубежом. Функции ТПП в этих процессах — разъяснять, оказывать консультации, помогать оформлять документы для предприятий, занимающихся несырьевым экспортом. У нас есть профессиональные компетенции по сертификации продукции, оказанию

помощи в оформлении таможенных процедур, участию в логистических мероприятиях, в продвижении товаров через акции и выставки.

**BG:** В прошлом году был создан региональный «Центр поддержки экспорта». На ваш взгляд, можно ли сейчас подвести предварительные итоги, насколько эта структура востребована?

**О.Ж.:** Думаю, такая структура востребована. Например, без поддержки центра наших бизнес-миссий бы было меньше либо они были бы менее представительны. Для некоторых небольших предприятий даже те небольшие дотации, которые они получают от центра при таких поездках, являются существенным фактором при принятии решения, участвовать или не участвовать. Мы можем организовать,

предложить услуги переводчиков, трансферт, размещение, встречи со статусными персонками, с партнерами по бизнесу из других стран, но мы не компенсируем никаких затрат. Мы не коммерческая организация, Центр поддержки экспорта является госструктурой и может использовать бюджетные средства по целевому назначению. Говорить пока о больших результатах я бы не стал, но определенный опыт сотрудничества мы уже наработали.

**BG:** Если говорить о бизнес-миссиях ТПП, какие географические направления наиболее перспективны для краевых предпринимателей?

**О.Ж.:** Перспективы могут быть практически по любым направлениям. Например, у нас есть малые предприятия, которые занимаются системами по-

**ГЛАВНЫМИ ПОЗИЦИЯМИ В ЭКСПОРТЕ ЯВЛЯЮТСЯ: УДОБРЕНИЯ - 53%, ТОПЛИВО, НЕФТЕПРОДУКТЫ, НЕФТЬ – 25,7%, ОРГАНИЧЕСКИЕ И ХИМИЧЕСКИЕ СОЕДИНЕНИЯ – 6,3%. ЭТО ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО МЫ ОСТАЕМСЯ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРОМЫШЛЕННЫМ, НЕФТЕХИМИЧЕСКИМ РЕГИОНОМ**



ИНТЕРВЬЮ