

«У ПЕТЕРБУРГА ВЫСОКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

АРТЕМ КАЛОШИН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ ИНФРАСТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ, КОТОРЫЕ НАЦЕЛИЛИСЬ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКСПАНСИЮ.

АННА КАЛАБИНА

BUSINESS GUIDE: В начале года вы стали руководителем Центра поддержки экспорта Санкт-Петербурга (ЦПЭ). Какие задачи сейчас самые насущные в сфере помощи местным экспортерам?

АРТЕМ КАЛОШИН: Наши задачи остаются такими же, как и в начале работы ЦПЭ: безвозмездная помощь городскому бизнесу в поиске новых экспортных рынков, помощь в установке контактов с потенциальными покупателями, информирование компаний о существующих мерах господдержки, а также подсвечивание новых возможностей с точки зрения логистики и финансовых операций.

Хотелось бы выделить важную задачу, которую мы выполняем под руководством председателя комитета промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга Кирилла Соловейчика. Мы работаем над цифровизацией деятельности наших экспортеров (в том числе и крупных), в частности, над созданием единой мультимедийной информационной системы с возможностью продвинутого поиска с информацией об экспортно ориентированных предприятиях города.

С одной стороны, эта система будет собирать данные о рынках, на которых представлены петербургские экспортеры, и о продуктах, которые они предлагают. С другой стороны, система будет указывать на те рынки, на которые наши экспортеры могут выйти и где их продукты могут быть востребованы. Часть этой системы в виде тач-панелей с информацией о городском экспорте Петербурга мы представили на саммите Россия — Африка. Это полностью мобильная информационная система, которую мы планируем использовать на отраслевых выставках и в бизнес-миссиях.

BG: Какие шаги нужно сделать, чтобы получить помощь от центра?

А. К.: У нас два входных критерия: регистрация компании в Петербурге (ЦПЭ есть и в других регионах, всего их 82) и присутствие в Реестре малых и средних предприятий Федеральной налоговой службы. Мы можем оказывать услуги только ИП, микро-, малым и средним компаниям. Самозанятые и крупный бизнес не могут получать услуги центра бесплатно. Представителей крупного бизнеса мы приглашаем обратиться напрямую к нашим старшим коллегам — в Российский экспортный центр (РЭЦ). Если эти два критерия выполняются, то мы выясняем «экспортную зрелость» компании: она

складывается из готовности к поставкам на экспорт и готовности инвестировать в развитие экспортной деятельности, а также от опыта ведения ВЭД.

Если компания только хочет выйти на внешний рынок, то все начинается с обучения. Мы каждый месяц проводим по несколько обучающих семинаров для потенциальных экспортеров. Самым заметным из обучающих проектов является цикл из 11 семинаров «Школы экспорта РЭЦ» (школа стартовала в августе, прошло уже несколько семинаров, программа продолжится в ноябре и в 2024 году). 11 семинаров охватывают каждый этап экспортного проекта: юридические и экономические аспекты, таможенные вопросы, логистика, маркетинг, онлайн-торговля и деловая коммуникация.

По формату обычно это однодневный интенсив, включающий в себя лекцию от опытного тренера, разбор кейсов, деловые игры. Причем представителям компаний совершенно не обязательно, да и не нужно посещать все лекции. Именной сертификат о посещении выдается представителю компании по окончании каждого семинара. Это означает, что компания может отправлять на разные семинары разных сотрудников, чтобы каждый из них получил сертификат, соответствующий его области профессиональной деятельности. Бухгалтеру будут интересны семинары о налогах, юристу — правовые аспекты экспортной деятельности, руководитель может посетить лекцию по основам экспортной деятельности и особенностям деловой коммуникации. Таким образом мы помогаем бизнесу сформировать свою сильную команду сотрудников.

Отдельная большая ценность, которую получают представители бизнеса на подобных встречах, — это контакты, связи и живое обсуждение полученных знаний. Это то, чего не получишь в онлайн.

Также есть программа, которую мы запускаем в ноябре под названием «Экспортный форсаж». Туда мы отбираем ограниченное количество компаний — максимально подготовленных участников, которые еще не экспортировали, но мы своим профессиональным взглядом понимаем, что им осталось доделать несколько небольших шагов. Это 10–15 компаний, с которыми мы в течение трех месяцев реализуем менторскую акселерационную программу по «доведению их до готовности» к экспорту и заключению экспортного контракта.

Мы помогаем понять, что необходимо доработать в продукте, что поменять в производственных процессах, в коммерческом предложении, с какого рынка лучше начать, чтобы понять ВЭД в целом, какие нужны сертификаты. Не секрет, что экспортные рынки предъявляют требования к качеству не только самой продукции, но и к производственным процессам, которые подтверждаются необходимой сертификацией — не у всех компаний таковая есть, понадобится время, получение некоторых сертификатов занимает до двух лет. Процесс небыстрый, но дорогу осилит идущий.

Примерно таков набор для начинающих. Через обучение приходит понимание, как выйти на экспорт и добиться успеха.

BG: На какие услуги центра самый заметный спрос?

А. К.: Все зависит от уровня экспортной зрелости, действующий ли это экспортер или компания только планирует выходить на экспорт. Как правило, если компания уже экспортирует, то в большинстве случаев она понимает, как работать с международными рынками, и ей нужны лишь конкретные точечные услуги.

У опытных экспортеров востребованы услуги по транспортировке грузов, а также по сертификации. У них обычно есть сертификаты для каких-то отдельных рын-

ков. Если они выходят на новый рынок, то компании приходят к нам за помощью в сертификации, которую мы можем софинансировать до 80% расходов и до 1 млн рублей в течение года на один СМСП (субъект малого и среднего предпринимательства).

Важно отметить, что центр является одним из инструментов региональной политики по поддержке экспортно ориентированных предприятий, мы работаем только с СМСП, а комитет промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга курирует множество полезных бизнесу инструментов, в частности, у ведомства существует ежегодная программа по возмещению затрат на международную сертификацию. Мы рекомендуем компаниям обратить на нее внимание и своевременно направить документы на получение поддержки.

Также высок спрос на комплексную услугу «Поиск партнера» на зарубежных рынках. Например, поработали с Китаем, а теперь хотим поработать с Ираном. У нас есть комплексная услуга, в рамках которой экспортер получает перечень «теплых» контактов, с которыми можно пройти один-два шага до согласования условий поставок и заключения экспортного контракта.

С поиском потенциальных покупателей связана такая комплексная услуга, как поездка в бизнес-миссию. Например, есть компания, которая хочет выйти на иранский рынок, а у нас как раз запланирована бизнес-миссия в Иран. Компания оставляет заявку на участие, мы ее отбираем для поездки, предварительно прорабатывая список возможных встреч. На месте мы обычно организуем по 10–12 встреч.

Компания оплачивает командировочные своего представителя — билет и проживание, а мы на себя берем организацию, связанную с оплатой помещений для переговоров, переводов по территории страны, переводчиков. Также мы можем перед бизнес-миссией перевести материалы, коммерческие предложения на язык той страны, куда предполагается бизнес-миссия, адаптировать презентационные материалы. Последнее очень важно. Если мы говорим, в частности, про Иран, то там читают справа налево, следовательно, презентацию нужно соответствующим образом адаптировать, включая последовательность изображений. Нередко бывает так, что материалы переведены на фарси, а порядок картинок не изменился, из-за чего иранский партнер может неверно считать предложение и сделка не состоится. Как раз все эти нюансы нами прорабатываются совместно с экспортерами.

BG: На какие еще услуги вы советуете обратить внимание экспортеров?

А. К.: Например, на реверсные бизнес-миссии. Это когда мы привозим потенциальных покупателей в Петербург и организуем биржу контактов с петербургскими компаниями, знакомим иностранных покупателей с производством, демонстрируя продукцию. Например, такая миссия уже была организована в мае 2023-го, когда приезжали представители торговых сетей из Казахстана. Сейчас в планах визит торговых партнеров из Азербайджана и Узбекистана.

Реверсные бизнес-миссии — интересный инструмент, поскольку не все компании имеют бюджет на поездку в другую страну, но при этом могут организовать встречу с потенциальным покупателем в Петербурге. С нашей стороны мы тоже организуем переговорные площадки, сопровождаем переговоры и готовим презентационные материалы.

Очень важная и полезная комплексная услуга — сопровождение экспортного контракта. Это поддержка компании на этапе заключения экспортного контракта,

включающая в себя подготовку или экспертизу проекта экспортного контракта. Например, если компания только выходит на рынок и не имеет готовых шаблонов международных контрактов, мы рекомендуем ей обратиться за подготовкой проекта контракта в центр. Или если у компании уже есть «рыба» или шаблон экспортного контракта, но необходима проверка и корректировка для устранения возможных неточностей, подводных камней и других правовых аспектов, которые в дальнейшем могут привести к негативным последствиям для экспортера, то мы проведем правовую экспертизу.

Актуальны услуги, связанные с размещением продукции экспортеров на электронных торговых площадках, а также услуги по защите интеллектуальной собственности. Последнее особенно важно для компаний, которые занимаются высокотехнологичной продукцией, где чувствительна потеря интеллектуальной составляющей, а также для тех, у кого бренд напрямую ассоциируется с товаром.

Отдельная очень нужная комплексная услуга — участие компании в выставочно-ярмарочных мероприятиях, когда мы либо организуем коллективный стенд для компаний либо софинансируем часть расходов на индивидуальный стенд.

BG: А можете описать примерный алгоритм вывода продукции на экспорт?

А. К.: Любой разговор начинается с продукта, который есть у потенциального экспортера. Для начала нужно понять, есть ли у продукта экспортный потенциал. Заходим на платформу Российского экспортного центра «Мой экспорт», регистрируемся с использованием электронной цифровой подписи. На данной платформе можно заказать и выгрузить бесплатные аналитические отчеты по конкретному рынку и по конкретному коду товарной номенклатуры ВЭД (ТН ВЭД). Этого хватит, чтобы понять, пользуется ли товар спросом, какие объемы этого товара обычно закупаются, какие требования к сертификации и разрешительной документации предъявляются, есть ли таможенные пошлины. Такая аналитика позволяет сформировать общее представление о перспективах товара на рынке.

Кроме того, на этой же платформе можно заказать бесплатные консультации по международным рынкам и оценке соответствия вашего продукта тому или иному международному рынку. Далее появляется понимание: стоит ли заходить со своим товаром на этот рынок или же это сложно, дорого и не сейчас. В этом случае мы ждем изменения условий, потому что те же заградительные пошлины сегодня есть на одном рынке, а через несколько лет они могут быть сняты.

Далее мы принимаем решение. Если есть потенциал и спрос, нужно понять, каким образом мы будем этот рынок отрабатывать. Например, с помощью комплексных услуг «Поиск партнера» или участия в международной выставке или в бизнес-миссии. Для каждого отдельного рынка выбирается наиболее эффективный набор услуг.

BG: Сколько заявок вы получаете и можно ли оценить экономику поддержки?

А. К.: В среднем в год к нам за поддержкой обращается около 500 уникальных компаний, ежегодно мы оказываем более 1,5 тыс. услуг (всего более 4500 услуг за предыдущие три года). За время работы мы поддержали более 1000 компаний, более \$120 млн экспорта — это объем сделок, который состоялся благодаря содействию ЦПЭ. Это не предел: в городе более 6000 компаний-экспортеров. Мы ставим перед собой задачи по увеличению охвата компаний-экспортеров мерами государственной поддержки.

