

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ISSN 2074-9694

9/2014

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ

tamreg.panor.ru



**ТЕМА НОМЕРА:
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
ЭКСПОРТА**

ЭКСПОРТЕРЫ РОССИИ



Юрий Шурыгин, руководитель Единого информационного портала «Экспортеры России», приглашает к сотрудничеству российские компании, заинтересованные в выходе на внешние рынки.

Портал «Экспортеры России» (<http://www.rusexporter.ru>) — это площадка, которая на сегодняшний день объединяет свыше 250 экспортеров — производителей несырьевой продукции, свыше 100 экспертов — профессиональных участников ВЭД, которые заинтересованы в оказании различных услуг экспортерам, а также около 30 представителей государственных структур, в задачу которых входит поддержка экспорта, в основном на региональном уровне. Под «экспортерами» мы понимаем именно производителей продукции, а не внешнеторговых посредников или логистические компании.

Идея создания проекта появилась в начале 2013 г., запущен портал прошлым летом. Инициатива создания портала исходит от профессиональных участников ВЭД. Разработкой концепции портала, ее реализацией, финансированием и развитием проекта занимаются сами экспортеры. Как следствие, портал целиком и полностью «заточен» под интересы экспортеров и их практические потребности. По сути портал — это инструмент, с помощью которого экспортеры решают задачу информационного обеспечения своей деятельности на международных рынках.

Большая часть участников портала, около 95 %, — это малые и средние предприятия. В основном промышленные компании, производители высокотехнологичной продукции, вторая большая категория — это производители продуктов питания. Есть также компании — представители химической промышленности, легкой, производители товаров народного потребления, деревообрабатывающие предприятия, экспортеры услуг и мн. др. Важное уточнение: основная часть участников проекта — это не компании, которые только рассматривают для себя возможность выхода на внешние рынки, а профессионалы экспорта, которые имеют за плечами многолетний опыт экспортных поставок. Этим обусловлено жесткое требование ко всей представленной на портале информации — абсолютно прикладной характер.

Главный акцент мы сделали на той информации, которая нужна экспортерам для решения их практических задач. Что это за информация? 1. Практический опыт экспорта компаний в конкретные страны и регионы разных видов отраслевой продукции. 2. Зарубежные внешнеторговые партнеры (то есть те компании, через которых экспортеры могут проводить оценку конкурентоспособности своей про-

дукции, а затем находить дилеров, дистрибьюторов и представителей).
3. Зарубежные и российские эксперты — партнеры по решению различных внешнеторговых задач. Это сертификация, логистика, таможенное оформление, юридические вопросы, защита интеллектуальной собственности, переводы, банковские продукты, услуги страхования и т.д.

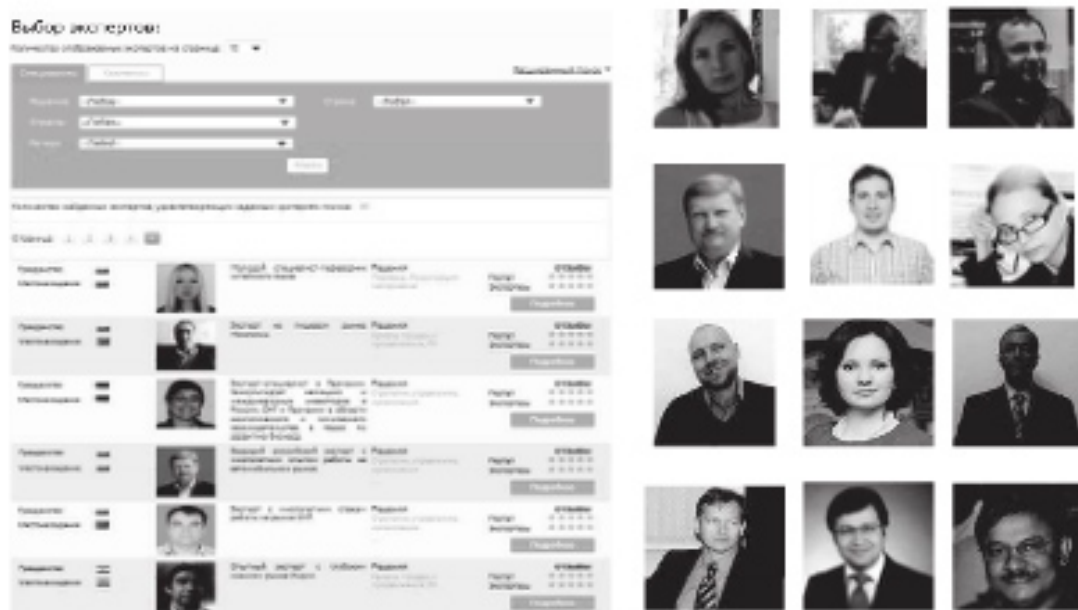
Эксперты — это и есть главный актив портала. Как мы строим работу с экспертами? По всем экспертам мы собираем дополнительную информацию, проводим собеседования, если есть возможность, организуем встречи, на которых эксперты детально рассказывают о своем опыте. Приведу несколько примеров. Приходит к нам эксперт, рассказывает о своем опыте. Специалист по рынкам Вьетнама и стран Юго-Восточной Азии. Вывел туда «Билайн», Тушинский машиностроительный завод, еще несколько промышленных предприятий. Много лет проработал там военным советником, знает страну вдоль и поперек. Письменные рекомендации? Пожалуйста. Сколько услуги стоят? Называет. Нормальная рыночная стоимость. С нашей стороны вопросов больше нет. Добро пожаловать. Другой пример. Скромный молодой человек. Спрашиваем: «Опыт какой-нибудь у Вас есть?» — «Да, — говорит, — хотя пока небольшой. Вот несколько рекомендаций». Звоним, беседуем. Руководитель промышленного предприятия, на которого наш эксперт сослался, рассказывает. «Ну что я могу Вам сказать: молодчина! Обещал организовать в стране 5 встреч с потенциальными заказчиками, организовал 10, а также встречи с нужными представителями региональных властей. Заключили договоры, начали поставки оборудования». Спрашива-

ем эксперта о стоимости услуг. Стоимость — ниже среднерыночной. Объясняет: «Меня пока на рынке не знают. Я сейчас работаю на имя: создаю положительную деловую репутацию для своей компании». Снимаем шляпу. К слову сказать, страна в которой работает эксперт, — Иран.

Таких экспертов, региональных и отраслевых специалистов, способных предложить практическое решение конкретных внешнеторговых задач, у нас представлено более 100 человек и компаний. Отсев экспертов администрацией портала составляет более 80%. С авантюристами, мошенниками и непрофессионалами сталкиваемся постоянно. Хотя чаще всего среди кандидатов в эксперты встречаются обычные болтуны. Таких, к сожалению, очень много. Практически каждую неделю мы получаем от различных коучей (от англ. *couch* — «тренер», бизнес-коуч — бизнес-тренер, как правило, профессиональный докладчик, ведущий обучающих мероприятий) и специалистов по обучению ВЭД запросы о включении их в базу экспертов портала. С чем связана их повышенная активность? В настоящее время в России создается система государственной поддержки экспорта. Сотрудники структур поддержки ищут и привлекают специалистов для проведения обучающих мероприятий. Это и есть то поле, где пытаются развернуть свою бурную деятельность такие коучи и бизнес-консультанты.

К проведению обучающих мероприятий государству имеет смысл привлекать в первую очередь действующих экспортеров. Экспорту, а тем более экспорту в условиях России, должны учить не коучи-многостаночники, а сами экспортеры-практики. В противном случае участники

Основной актив портала — эксперты, практики внешней торговли



мероприятий просто разочаруются в работе структур поддержки, и понадобится приложить немало усилий, чтобы восстановить их доверие.

Конечно, действующие экспортеры — люди занятые и дорожат своим временем. Убедить их поделиться наработанным опытом очень сложно, но, как показывает практика, абсолютно реально. Причем без использования финансовых инструментов. Наш проект развивается за счет сил, средств и, самое главное, энтузиазма самих экспортеров. Сейчас мы начинаем сотрудничество с региональными структурами поддержки экспорта, предоставляем им интересующую информацию, консультируем, оказываем содействие их региональным компаниям-производителям. Естественно — на безвозмездной основе.

Зачем нам это нужно и почему мы этим занимаемся? У каждой компании-экспортера есть уникальный опыт выживания и успешной работы на внешних рынках. Большая часть участников нашего проекта научи-

лись успешно работать на внешних рынках в одиночку, в условиях отсутствия какой-либо поддержки со стороны государства или коллег по цеху. Объединив усилия, мы помогаем друг другу в решении практических экспортных задач и поиске новых рынков сбыта, а заодно и предостерегаем начинающих экспортеров от нелепых и досадных ошибок. Ошибки все равно будут — это нормально. Просто в наших силах — своевременно предупредить и постараться минимизировать их количество.

Наш проект — это не некая виртуальная интернет-инициатива, а конкретные живые люди: экспортеры, эксперты, государственные служащие, объединенные общей задачей — выводом продукции российских производителей на новые внешние рынки и увеличением продаж. С стороны портала есть большой интерес к расширению сотрудничества с различными структурами, работающими в сфере внешней торговли. Мы открыты к диалогу и приглашаем к сотрудничеству.