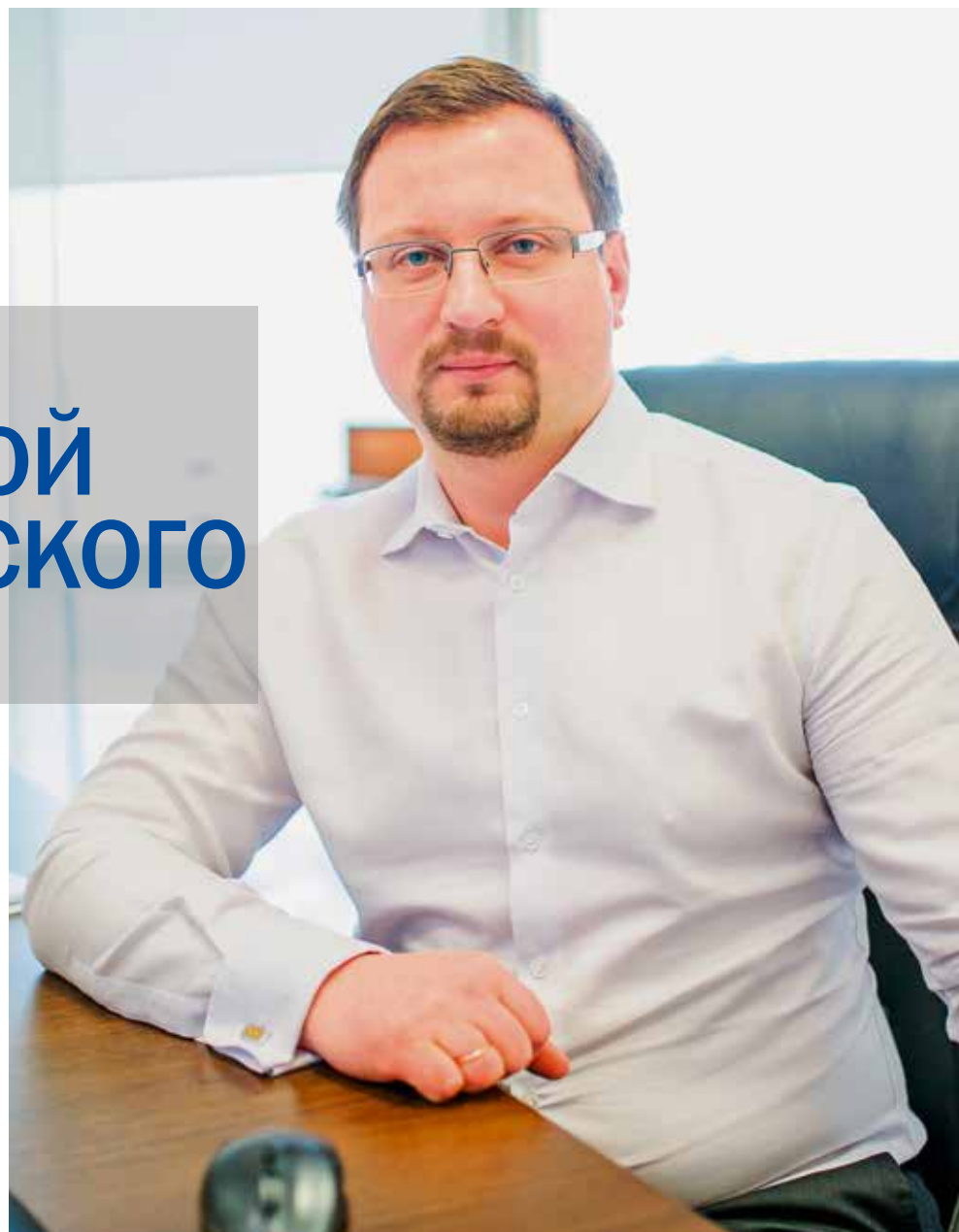


ЕДИНЫЙ ЦЕНТР АККРЕДИТАЦИИ:

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТЕРА

Единый центр аккредитации (ЕЦА), созданный при группе компаний Российского экспортного центра (РЭЦ), – это уникальная платформа, которая объединяет экспортеров с поставщиками B2B-услуг в сферах логистики, таможи, интеллектуальной собственности, сертификации, адаптации, консалтинга, исследований. ЕЦА также служит агрегатором торговых представителей (агентов) в разных странах, задачей которых выступает продвижение и продажа товаров российского производства на сдельной основе. Как использование платформы ЕЦА позволяет отечественным компаниям-экспортерам работать эффективнее, рассказывает директор по правовым вопросам Группы РЭЦ и директор проекта ЕЦА Александр Кривченков.



Александр Кривченков,
директор по правовым вопросам Группы РЭЦ и директор проекта ЕЦА

– Александр, государственные институты поддержки экспорта получили развитие во многих странах. В России много лет говорили о необходимости создания подобных структур, но к практической реализации приступили лишь недавно. Расскажите, пожалуйста, о создании РЭЦ, его основных функциях и о месте, которое он должен занять в системе государственной поддержки российских экспортеров.

– История поддержки российского экспорта началась с создания в 1994 г. государственного специализированного Российского экспортно-импортного банка (Росэксимбанка) для реализации на практике государственной политики стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения. Seriously поддерживать экспорт в Российской Федерации начали только в 2011 г., когда появилось государственное экспортно-кредитное агентство Российской Федерации (ЭКСАР).

Россия несколько запоздала с созданием собственного института поддержки экспорта. Во всем мире подобные структуры существовали с середины XX в. В России ЭКСАР было создано осенью 2011 г. и имело своей задачей страховать риски, связанные с поставками за рубеж. Например, российский производитель вертолетов продает свою продукцию в Африку с отсрочкой оплаты в 180 дней. Естественно, при этом он не уверен, будут ли ему заплачены деньги. Если через установленный временной интервал оплата не приходит, ЭКСАР осуществляет страховое возмещение производителю и само пытается взыскать деньги с зарубежного импортера, закрывая таким образом финансовые риски.

Подобные структуры могут быть как частными, так и государственными. Например, в Германии эту функцию выполняет государственная структура, в США – в основном частные компании.

При создании ЭКСАР был широко использован опыт Италии, Франции, Германии. Сегодня агентство успешно

«**Серьезно поддерживать экспорт в Российской Федерации начали только в 2011 г., когда появилось государственное экспортно-кредитное агентство Российской Федерации (ЭКСАР).**

работает и является частью Группы РЭЦ. Российский экспортный центр как таковой был создан в 2015 г. для реализации нефинансовой поддержки, которая особенно необходима компаниям на ранних этапах экспортного цикла.

– Расскажите о структуре Группы РЭЦ. Как распределяется функционал между участниками группы и подразделениями?

– Когда мы начали заниматься финансовой поддержкой экспорта, то поняли, что в процессе выхода на зарубежные рынки у экспортеров возникают помимо финансовых и другие проблемы, начиная с недостаточной информированности в вопросах оформления документов и заканчивая логистикой, таможней и многим другим. Стало ясно, что российские компании нуждаются в многосторонней, в том числе и нефинансовой поддержке. Российский экспортный центр как раз и стал такой специализированной организацией, выступающей в качестве «единого окна» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в том числе через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, выполняющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

С начала 2016 г. осуществлено функциональное объединение компаний Группы РЭЦ, в состав которой интегрированы собственно Центр, ЭКСАР и Росэксимбанк. Центр отвечает за всю нефинансовую поддержку. ЭКСАР оказывает услуги страхования, а Росэксимбанк предоставляет услуги кредитно-гарантийной поддер-



жки как для российских экспортеров, так и для иностранных покупателей.

РЭЦ предлагает своим партнерам порядка 140 продуктов нефинансовой поддержки, таких как поиск партнера на зарубежном рынке, исследования рынка, консультации по вопросам сертификации, логистики, таможи и интеллектуальной собственности. В их числе и образовательные услуги, оказываемые Школой экспорта, а также различные специальные программы поддержки экспортеров по вопросам сертификации, патентования, транспортировки продукции и многие другие. Одним из отдельных направлений работы Группы РЭЦ стал Единый центр аккредитации (ЕЦА), запущенный в начале 2017 г.

– Для каких целей был создан ЕЦА? Какие функции на него возложены?

– Единый центр аккредитации – это агрегатор услуг, сочетающий в себе экспертизу коммерческих рынков в области поддержки экспорта и поддержку РЭЦ. Цель ЕЦА – упрощение поиска надежных компаний экспортерами в семи основных сферах услуг: интеллектуальная собственность, таможенные процедуры, адаптация, логистика и сертификация, консалтинг, исследования, а также продвижение российских товаров за рубежом.

– Кто может аккредитоваться в ЕЦА? Какие преимущества получают аккредитованные компании? В чем заключается выгода для экспортеров и сервисных компаний при аккредитации в Едином центре?

– Для всех заявителей на аккредитацию есть минимальные требования: опыт функционирования компании не менее 1 года, опыт в своей сфере аккредитации и отсутствие каких-либо действующих процессов, связанных с ликвидацией, банкротством и исполнительным производством в отношении данного юридического лица. Стоит отметить, что достаточные требования зависят от конкретного продукта и могут сильно отличаться. Если для сертификации вам необходимо иметь разветвленную сеть представительств и положительный опыт в странах, являющихся ключевыми для наших экспортеров, то для аккредитации по логистике достаточно заниматься перевозками на протяжении последних 3 лет и иметь нужное количество успешных проектов в целевых странах.

Чтобы обеспечить высокое качество предоставляемых услуг, РЭЦ разработал процедуру аккредитации для всех заявителей. Взаимодействие РЭЦ и аккредитованных партнеров позволяет экспортерам получить полный комплекс качественных услуг. Обращаясь за услугами в ЕЦА, экспортер экономит свое время, необходимое для поиска поставщиков, так как все они уже собраны в одном месте. Чтобы увидеть перечень благонадежных поставщиков, достаточно обратиться к нам либо войти в свой личный кабинет на сайте РЭЦ. В случае возникновения проблем экспортер всегда может рассчитывать на поддержку со стороны специалистов РЭЦ и урегулирование конфликта.

Выгоды аккредитации для наших партнеров очевидны: создание новых каналов продаж, а также новые клиенты для компании, которые определились со своими потребностями. Стоит также отметить, что процесс аккредитации для потенциального партнера пока является абсолютно бесплатным. После прохождения данной процедуры компания включается в список партнеров, и информация о ней появляется на сайте РЭЦ и в личном кабинете экспортера. Эксперты РЭЦ анализируют потребности экспортера и предлагают ему только те продукты, которые отвечают его запросам.

– На какие отрасли ориентирован ЕЦА в первую очередь? С какими странами по экспорту вы работаете?

– Нашими приоритетными макрорегионами выступают страны СНГ, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. Логистика предоставляется по всем товарам и зависит от клиентов РЭЦ, которые приходят из пищевой отрасли, машиностроения, химии.

– Какое направление занимает большую емкость в объеме услуг?

– Самым большим сегодня является направление логистики, по нему аккредитованы 24 компании, среди которых ООО «Термоконт Групп», запустившее первый рефрижераторный поезд в Китай, ООО «Модуль», отгрузившее большую партию тепловозов российского производства на Кубу при содействии Группы РЭЦ, и другие не менее ценные партнеры. Критерии отбора не очень жесткие, пока мы только изучаем рынок, стремясь понять, кто лучше всего сможет помочь нашим экспортерам.

«**...российские компании нуждаются в многосторонней, в том числе и нефинансовой поддержке. Российский экспортный центр как раз и стал такой специализированной организацией, выступающей в качестве «единого окна» для работы с экспортерами...**

– С чьей стороны возникает инициатива такого рода партнерства? Сами находите компании и производите отбор, или компании приходят к вам, а потом уже вы отбираете лучших?

– Безусловно, мы привлекаем партнеров через СМИ, информируем, рассказываем о преимуществах программы ЕЦА. Наша цель – составить карту компетенций, которая будет полностью покрывать потребности российских экспортеров. На этапе становления проекта задача ЕЦА состояла в наборе критической массы партнеров, их распределении по компетенциям и отсеивании провайдеров услуг низкого качества.

– Как происходит отбор партнеров для аккредитации в РЭЦ? Насколько глубоко и по каким параметрам вы проверяете потенциальных партнеров? Несет ли РЭЦ какую-либо ответственность за их добропорядочность?

– Во-первых, осуществляется проверка уставной документации. В отношении партнерской организации не должна быть возбуждена любая из процедур банкротства, компания не должна находиться в стадии ликвидации или в исполнительном производстве.

Во-вторых, проверяется опыт компании, соблюдение таможенного законодательства при осуществлении экспортных операций, наличие положительного



опыта в осуществлении данного вида деятельности, подтвержденного договорами по исполнению подобных заказов. После этого стадия аккредитации считается пройденной.

РЭЦ не несет ответственности за услуги, оказанные партнерами, поскольку является площадкой для информирования о возможностях партнеров. Несмотря на это, мы будем следить за оценками наших партнеров, которые выставляются нашими экспортерами при оказании услуг, и реагировать, если кто-либо из парт-

неров будет отчетливо проявлять тенденцию к снижению качества предоставляемых услуг.

– Как вы используете цифровые технологии и электронный документооборот?

– В скором времени заработает база объявлений аккредитованных партнеров. Каждый партнер сможет опубликовать информацию о своей компании, лицензиях, сертификатах, контактах и конкурентных преимуществах. На стадии разработки также находится личный ка-

бинет партнера, это позволит нам автоматизировать и сам сбор документов, и взаимодействие партнеров, чтобы максимально исключить человеческий фактор. Экспортер сможет направлять электронные запросы как по списку партнеров, так и конкретной компании напрямую на сайте РЭЦ. После завершения услуги система попросит его оценить партнера, что дает нам возможность следить за удовлетворенностью экспортеров качеством услуг наших партнеров.

– Чем отличается платформа ЕЦА для логистических компаний от других агрегаторов? Есть ли на рынке компании-агрегаторы, которых вы рассматриваете как конкурентов? Насколько конкурентным является рынок этих услуг?

– Мы не соревнуемся с другими логистическими агрегаторами, поскольку у нас есть принципиальные различия в функционале. Существуют отдельные площадки, где можно найти перевозчика для легкового транспорта или арендовать вагон, но такого широкого функционала для экспортера, включая логистику, таможню, исследования, консалтинг, сертификацию, интеллектуальную собственность, нет ни у кого. Зачем тратить свое время, выбирая для каждой стадии экспортного цикла разные компании-агрегаторы, если можно зайти в ЕЦА и выбрать из готового списка?

– Каковы текущие показатели проекта? Расскажите о дальнейших планах РЭЦ по развитию проекта ЕЦА.

– На текущий момент мы зарегистрировали более сотни обращений экспортеров к аккредитованным партнерам, из них 30% пришлось на логистику. В дальнейшем мы планируем внедрять новые продукты для аккредитации, а также улучшать платформу для удобства как партнеров, так и экспортеров.

– Спасибо за интересную беседу.



**РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**

ЭКСПАР
РОСЭКСИМБАНК