

# Глава РЭЦ: Россия может гордиться отечественными производителями

19 декабря 2017, 18:00UTC+3

Поделиться



**Петр Фрадков**

© Станислав Красильников/ТАСС

Глава Российского экспортного центра (РЭЦ) Петр Фрадков в интервью ТАСС рассказал, какую поддержку в этом году получили российские экспортеры, как будет развиваться туризм в будущем году и к каким международным площадкам получат доступ отечественные товары.

— Программа **Made in Russia** стартовала в июне 2017 года для повышения узнаваемости российских брендов и продукции за рубежом. Как вы можете оценить итоги программы в этом году?

— Проект был создан для того, чтобы помочь лучшим российским производителям выйти на международные рынки под единым зонтичным брендом **Made in Russia**. Программа предполагает проведение добровольной сертификации производства и выпускаемой продукции.

Реализация данного проекта показала, что сегодня в нашей стране производится огромное количество качественной продукции: экологическая косметика, в том числе детская, современное оборудование, вкусные и полезные продукты, модная одежда — то, чем Россия может и должна гордиться, и об этом должны знать в мире.

— Сколько компаний успели получить сертификаты?

— На сегодня сертификацию прошли свыше 60 компаний. К ним относятся такие гиганты, как КамАЗ, "Макфа", "Кубань-Вино" и многие другие. При этом география довольно обширна: сертификацию прошли компании из Алтайского края, Владимирской, Калининградской областей, Краснодарского края, Москвы и Московской области, Удмуртии, Хабаровского края и многих других регионов. Сама процедура вступления в программу проста: необходимо пройти сертификацию, которая состоит из двух этапов.

— **Сколько компаний в целом получили поддержку РЭЦ в 2017 году?**

— За девять месяцев мы предоставили помощь примерно 4 тыс. экспортеров на сумму около 8,7 млрд рублей, в следующем году планируем обеспечить деятельность свыше 7 тыс. компаний. Разработанные нами программы довольно гибкие, однако мы стараемся их постоянно совершенствовать. Ведь наша задача — не просто придумать меры поддержки, экспорт ради экспорта, а сделать так, чтобы ими было удобно пользоваться.

— **Планируете ли вы изменить формат предоставления субсидий?**

— Все признают: субсидии — эффективная мера поддержки экспорта, нет ни одной, которая была бы признана производителями ненужной или бесполезной. С другой стороны, сегодня процедура получения поддержки зачастую очень сложная и занимает много времени. Мы это прекрасно понимаем. Экспортерам, особенно небольшим компаниям, это накладно, возникает много издержек. Ведь сроки компенсации по субсидиям могут доходить до месяца, что ни нас, ни экспортеров совершенно не устраивает.

Сейчас у нас порядка 16 специальных программ поддержки, и конечно, экспортер должен в этом разбираться и понимать, какая именно ему нужна. Мы считаем, что перешли уже на новый уровень организации работы, понимания самой системы и потребностей экспортеров. По каким критериям это будет сделано в конечном счете, нам еще предстоит решить. Либо масштабирование пройдет в рамках одного ведомства, либо предоставление субсидий будет осуществляться только через РЭЦ. То есть мы не будем выступать агентом в трехсторонних отношениях, а будем уже распределять средства в комфортном, понятном виде для экспортеров и сами за них отчитываться. Мы уверены, что так субсидии станут еще более эффективными.

— **Как вы предварительно оцениваете итоги по несырьевому экспорту?**

**Насколько он вырос по сравнению с прошлым годом?**

— В этом году практически все отрасли показали хорошую динамику по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Так, согласно данным, которые мы подготовили, в целом экспорт России в январе—октябре 2017 года превысил 285 млрд долларов, при этом несырьевой неэнергетический экспорт составил 102,6 млрд долларов, или 36% от общего. Таким образом, рост общего экспорта по сравнению с тем же периодом прошлого года составил 25,7%, или плюс 58,3 млрд долларов, несырьевого неэнергетического — 20,7%. На наш взгляд, это очень хороший результат. Положительная динамика экспорта к аналогичному периоду предыдущего года фиксируется двенадцатый месяц подряд. Рост обеспечен повышением мировых цен и расширением физических объемов поставок, а также укреплением рубля.

— **Планируются ли открытия представительств РЭЦ в других странах? Каких?**

— Безусловно, мы постоянно расширяем географию присутствия. На данный момент представительства уже открыты в Казахстане, Иране, Вьетнаме и Таджикистане. Также представитель РЭЦ работает в торгпредстве России в Аргентине, в головном офисе РЭЦ — специалисты по Китаю, Индии и Индонезии. Действует представительство ЭКСАР (входит в группу РЭЦ) в Белоруссии. На конец 2017-го и 2018-й запланировано открытие точек присутствия в Азербайджане, Индии, Узбекистане и Китае.

— **Российский экспортный центр совместно с Ростуризмом будут продвигать для иностранной аудитории возможности отдыха в России, в том числе гастрономический и культурно-познавательный туризм. Есть ли какие-то**

**результаты, планы по этому направлению? Какие регионы России наиболее привлекательны для этого?**

— Ростуризм и РЭЦ планируют совместную работу по продвижению России как туристской дестинации в рамках национальной стратегии продвижения экспорта, бизнеса и культуры "Сделано в России" начиная с 2018 года. Каждому региону есть что предложить зарубежным туристам. Однако чаще всего иностранцы посещают Москву, Петербург, Сочи, Казань, Новосибирск, Вологодскую область, Байкал, Ульяновск, города Золотого кольца России, регионы Дальневосточного федерального округа. В приоритете на следующий год у нас будут регионы, в которых пройдут матчи чемпионата мира по футболу FIFA 2018: Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Краснодарский край, Республика Мордовия, Волгоградская, Калининградская, Нижегородская, Ростовская, Самарская и Свердловская области. Чемпионат является для России уникальным "окном возможностей" для привлечения внимания зарубежной аудитории к нашей стране как месту отдыха и путешествий.

**— Вы также анонсировали, что готовите масштабный проект по продвижению отдыха в РФ для иностранцев. В чем он будет заключаться, когда стартует?**

— Действительно, в настоящее время мы прорабатываем такой проект. В ближайшее время намерены создать конкурентоспособный цифровой креативный контент о туризме в России, использовать все возможности рекламы, в том числе размещать тематические статьи о путешествиях по России в зарубежных тревел- и бортовых журналах авиакомпаний, поддерживать съемки документальных фильмов и телепередач о России для зарубежных познавательных телеканалов, в целом продвигать туристические возможности России на специализированных площадках в зарубежных социальных сетях. Мы понимаем важность работы в социальных сетях — как в перспективной сфере коммуникации. Поэтому будем делать блогер-туры в Россию для популярных зарубежных тревел- и гастроблогеров, для иностранных СМИ по регионам России.

**— Какой объем финансирования предусмотрен?**

— Ориентировочный объем финансирования, требуемый для реализации запланированных мероприятий, составляет порядка 1,5 млрд рублей.

**— На какие новые торговые площадки РЭЦ будет выводить российские товары в 2018 году?**

— Сегодня при выводе товаров на рынок той или иной страны мы стараемся использовать различные механизмы, например, делаем ставку на развитие электронной торговли, в частности сотрудничаем с Alibaba Group. Нам важно сегодня выходить из зоны комфорта стран СНГ на рынки, которые недостаточно охвачены с точки зрения российского экспорта. Так, например, мы все активнее работаем с Индонезией — в этом году планируем открыть там зарубежное представительство РЭЦ. Другой важный рынок для России — Япония. Прорабатываем выход на японскую электронную площадку Rakuten, работаем с организацией содействия развитию внешней торговли по поиску потенциальных покупателей российской продукции.

Последние годы мы действительно наблюдаем позитивную динамику выхода наших компаний на восточные рынки, причем компаний не только крупных — представителей малого и среднего бизнеса. И для нас это очень важно. Это продукты питания, легкая промышленность и так далее. Да, база сравнительно небольшая была, но мы поставляем не только зерно, но и муку, не только сою, но и продукты питания.

Беседовала *Полина Гриценко*

Подробнее на ТАСС:

<http://tass.ru/opinions/interviews/4825051>