

В 2017 году в нашем регионе начал функционировать Центр поддержки экспорта Смоленской области, созданный по поручению губернатора Алексея Владимировича Островского. О самых заметных результатах работы Центра рассказывает генеральный директор Максим Астапенков.

Стать экспортером просто!

? - Максим Александрович, мы уже встречались с Вами в сентябре. С тех пор прошло три месяца. Чего удалось добиться Центру за это время?

- Мы полностью реализовали план мероприятий по поддержке экспортеров на 2017 год. Смоленские предприниматели приняли участие в семи международных выставках в России и за рубежом, в четырех международных и межрегиональных бизнес-миссиях. Для них мы провели шесть образовательных семинаров и четыре раза принимали делегации иностранных предпринимателей на смоленской земле. Центр на постоянной основе предоставляет смоленским экспортерам такие услуги, как перевод на иностранные языки презентационных материалов, консультации по вопросам экспортной деятельности, поиск иностранного партнера. Мы помогаем смоленским компаниям модернизировать интернет-сайты, проводим маркетинговые исследования иностранных рынков и оплачиваем для предпринимателей сертификаты, необходимые для экспорта их продукции. На сегодняшний день нашу поддержку получили более 450 предпринимателей Смоленской области.

? - Это очень большая работа. А какие услуги наиболее востребованы у смоленских компаний?

- По данным Российского экспортного центра, Смоленщина заняла 1-е место по количеству экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) по отношению к общему количеству зарегистрированных в регионе СМСП. Это значит, что у нашего Центра, по сравнению с другими регионами, должно быть больше всех работ!

И к нам обращаются уже не только для того, чтобы бесплатно принять участие в международной выставке или прийти на образовательный семинар. Мы стали активнее пропагандировать наши консультационные услуги и оказываем их как своими силами, так и с помощью профессиональных консультантов. Например, можем предоставить вам список компаний, которые покупают ваш товар в определенной стране. А если необходимо подробно рассказать о том, каков порядок,

скажем, экспорта картофеля в Казахстан, то мы дадим письменный развернутый ответ с подробным описанием необходимых процедур и документов. И это, еще раз подчеркну, абсолютно бесплатно! К нам приходят смоленские производители за бесплатными переводами: переводят свои каталоги, буклеты, упаковку, тексты интернет-сайтов. Кстати, до конца года мы обновим интернет-сайты четырех смоленских компаний. Отдельная тема - софинансирование сертификации продукции смоленских предпринимателей, особенно детского трикотажа. Одежда для малышей недорогая, а стоимость обязательного сертификата составляет 30-50 тысяч рублей и больше. Сами посчитайте, сколько детских шапочек нужно продать, чтобы «отбить» эти затраты. Вот здесь наша помощь как нельзя кстати. За сертификацией в Центр обращаются почти все малые предприятия легкой промышленности региона. Их продукция весьма востребована в Республике Беларусь.

В 2017 году мы познакомились с большим количеством компаний, которые здесь, в Смоленской области, производят такие товары, которыми нам по праву можно гордиться: строительные и упаковочные материалы, соки и рыбные консервы, зарядные устройства и коробки передач, изделия из дерева и химикаты. Этот список растет с каждым днем. Мы решили его систематизировать и представить всему миру в формате «Каталога экспортеров Смоленской области», который можно будет увидеть уже в следующем году. Часто, готовя компании к выставке или бизнес-миссии, мы сталкиваемся

с отсутствием презентационных материалов хорошего качества. В этом вопросе нас в большинстве случаев опережают иностранные конкуренты. Центр стремится исправить эту ситуацию, ведь продвигать свою продукцию на зарубежных рынках без качественных презентационных материалов очень сложно. И обобщить результат этой работы мы сможем в формате интерактивного мультимедийного каталога, который будет доступен на нашем сайте.

? - Расскажите, каких успехов добились смоляне за рубежом.

- Главными успехами, конечно, станут экспортные контракты, но это не всегда быстрый процесс. После участия смоленских компаний в белорусской выставке «Белтекслепром» две из них уже заключили контракты на 5 млн. руб. Большой интерес вызвали производители Смоленской области у гостей выставки «WorldFood Kazakhstan». И в начале декабря прошла первая отгрузка компании «Смоленская

коллекция» в рамках крупного экспортного контракта, заключенного по итогам работы на этой выставке. В Европе нашим производителям действительно сложно конкурировать с их компаниями. Тому виной и санкции, и высокий уровень подготовки наших конкурентов. Ну что ж, будем и мы стараться и развивать наших экспортеров, ведь их продукция не уступает импортным аналогам!

В Смоленске работает компания «Интеркап» - один из четырех российских производителей пробок для бутылок. Качество не хуже итальянского, а по цене намного ниже. Или, к примеру, гагаринская компания «Лео-Стиль» - единственная в России производит детские коляски. Они, безусловно, вызывают интерес иностранных покупателей. Но не только на выставках экспортеры могут представлять свою компанию на внешних рынках. Многие наши предприниматели недооценивают такой вид мероприятий, как зарубежные бизнес-миссии, воспринимая их как некий вид околodelового туризма или



Центр поддержки экспорта поможет найти общий язык с иностранными партнерами.



Смоленские предприниматели на выставке Logistics & Distribution

Компания «Лазертаг» - победитель конкурса «Лучший экспортер года».



посиделки в ресторанах с незнакомыми иностранцами и переводчиком. В этом году мы провели две зарубежные бизнес-миссии: в Чехию и в Китай. Смоленские предприниматели смогли не только своими глазами увидеть, как работают их зарубежные партнеры, но и принять участие в огромном количестве деловых мероприятий. Так, во время поездки в Китай наша делегация посетила две крупных пищевых выставки, открытие российского гастрономического дегустационного павильона, прием компании Skymax; мы провели встречу с Торговым представителем РФ в Китае, переговоры с профильными китайскими ассоциациями и компаниями и бесчисленное количество деловых встреч. После таких поездок неделя уходит только на то, чтобы разобрать визитные карточки. А ведь каждая встреча - это потенциальная возможность для будущей сделки. И я призываю смоленских предпринимателей активнее использовать этот инструмент продвижения своей компании. Тем более что вся подготовка и организационные расходы осуществляются нашим Центром. В 2018 году нами запланированы поездки в Турцию, Сербию, Армению и Китай.

? - Поделитесь планами на 2018 год?

- Охотно, тем более о некоторых я уже рассказывал. Мы будем организовывать участие смоленских экспортеров в международных выставках, оказывать консультационные услуги и поддерживать Образовательный проект Российского экспортного центра, который реализуется в нашем регионе. А итоги подведем через год, в декабре, на вручении премии «Лучший экспортер года». В этом году им стала компания «Лазертаг». И я приглашаю всех смоленских предпринимателей обращаться к нам со своими запросами! Вместе мы расскажем вашу «историю успеха» в 2018-м!

С полным перечнем услуг Центра, планом мероприятий и актуальными новостями экспортной деятельности можно ознакомиться на официальном сайте www.export67.com. Новости, полезные советы, фото с мероприятий - на странице в Facebook: www.facebook.com/export67.