

СМОЛЕНСКИЕ ТОВАРЫ В 117 СТРАНАХ МИРА

В 2017 ГОДУ ПО РАСПОРЯЖЕНИЮ ГУБЕРНАТОРА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЯ ОСТРОВСКОГО БЫЛ СОЗДАН ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ. НА КАКУЮ ПОДДЕРЖКУ ЦЕНТРА МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И КАКИМ ОБРАЗОМ ПЛАНИРУЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ ИЗ РЕГИОНА, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СТРУКТУРЫ МАКСИМ АСТАПЕНКОВ



Вручение награды за «Лучший экспортный проект» в рамках Регионального этапа Национальной премии для предпринимателей «Бизнес-успех»

? Сегодня региональный Центр поддержки экспорта – это организация, направленная на популяризацию экспорта и продвижение местных производителей на зарубежных рынках. Какие цели стоят перед вами на ближайшие годы

– На сегодняшний день смоленские компании продают товары в 117 стран мира. Но безусловно, наш главный торговый партнер – Республика Беларусь. А нам хотелось бы увеличить долю и других рынков. Начинающим экспортерам сложно выходить на зарубежные площадки. Наша задача поддержать их.

Мы работаем по трем направлениям. Первое – это экспортные семинары, где мы даем сотрудникам смоленских компаний знания, необходимые для успешного начала и развития экспортной деятельности. Это основы. Также мы оказываем бесплатные консультации для тех, у кого возникают конкретные,

более узкие вопросы. Мы помогаем компании выбрать иностранный рынок, на который она сможет выйти со своей продукцией: предоставляем аналитические отчеты, делаем маркетинговые исследования.

Второе направление нашей работы – подготовка компании и продукта к экспорту: создание презентации и сайта на иностранном языке, адаптация упаковки, перевод на иностранный язык документации, софинансирование необходимой сертификации, защита товарного знака, юридическая экспертиза экспортного контракта.

На третьем этапе мы продвигаем продукт на выбранный иностранный рынок, как с помощью прямого поиска иностранных покупателей, так и через организацию участия смоленских компаний в международных выставках и бизнес-миссиях. Хотя, безусловно, это комплексная работа. В этом году у нас появятся новые направления.

Центр будет помогать смоленским компаниям регистрироваться и торговать на международных электронных торговых площадках: Alibaba.com, Amazon.com, Etsy.com и других. Это самый простой и дешевый способ начать экспорт для малого предприятия, и значительную часть расходов оплатит наш Центр.

Мы также запускаем программу экспортной акселерации. По сути, это анализ существующего экспортного потенциала и разработка «дорожной карты» по выходу на экспорт для конкретного предприятия, а потом ведение буквально «за руку» до заключения экспортного контракта. Здесь будет и концентрированное обучение сотрудников предприятий, адаптация их маркетинговых инструментов и продукции для выхода на внешние рынки, менторское сопровождение и детальное консультирование. Сейчас Центр проводит предварительный отбор компаний-участников.

? Какие услуги экспортного центра сегодня пользуются наибольшей популярностью

– Мы продолжаем программу экспортных семинаров, число участников неизменно растет. Уже в 1 квартале 2019 года мы провели несколько семинаров в Смоленске и районных центрах области. В них приняли участие сотрудники 22 компаний региона.

Стабильным спросом пользуется участие в международных выставках – с их помощью смоляне не только продвигают свою продукцию на международные рынки, но и изучают мировой отраслевой опыт, оценивают конкурентов. За счет средств Центра в 2018 году было организовано 14 выставочных стендов для смоленских экспортеров на международных выставках в России и за рубежом. Центр полностью оплачи-

вает регистрационные взносы, аренду выставочной площадки и застройку стенда, помогает организовать и провести переговоры и деловые встречи на выставке. Только по итогам этих мероприятий смоленские компании заключили экспортных контрактов на 163 млн рублей.

Причем помочь экспортеру мы можем бесплатно и порой достаточно просто и быстро. Например, посмотрев базу таможенной статистики по коду ТН ВЭД смоленского производителя кафельных барабанов, мы увидели, что значительные поставки такой продукции из России идут в Азербайджан, в Сумгаитский технопарк. Проанализировав стоимость отгруженного, мы выяснили, что цена сделок практически в 1,5 раза выше, чем у нашего производителя! Благодаря связям в Азербайджане мы нашли контакты покупателя, помогли составить коммерческое предложение и отправили смоленское предприятие на переговоры. А если компании необходимо подробно рассказать о том, каков порядок экспорта, скажем, березового шпона в ЕС, то мы дадим письменный развернутый ответ с подробным описанием необходимых процедур и документов.

❓ **Случается ли, что бизнес не подозревает о своем экспортном потенциале**

– Мы регулярно посещаем предприятия Смоленской области, общаемся с руководителями, выясняем, насколько компания открыта для экспорта. Экспортный потенциал есть практически всегда, но к каждой компании нужен индивидуальный подход.

Например, во Вьетнаме очень востребована наша кондитерская продукция. Цена и спрос на нее стабильно высоки. Но зачастую производителю «не хватает духа», чтобы решиться на выход на неизвестный для себя рынок. Ведь это и дополнительные затраты, и риски. Мы помогаем преодолеть эти «страхи», оказывая помощь предпринимателям. Однако делать за них их работу – производить качественный товар в соответствии с мировыми стандартами, оформлять необходимые бумаги, ездить на переговоры и заключать сделки – мы просто не можем.

❓ **Что, по вашему мнению, отпугивает руководителей компаний от выхода на зарубежные рынки**

Прежде всего, предпринимателям выход на экспорт изначально кажется

сложным. Но мы же работаем с предпринимателями из Республики Беларусь! Конечно, для выхода на рынки дальнего зарубежья необходимо приложить больше усилий: разобраться в зарубежном законодательстве и регулирующих процедурах, найти партнера, подготовить документы для защиты товарного знака, торговой марки и интеллектуальной собственности, пройти сертификацию. Однако при работе с соседними государствами нужно делать то же самое: ведущий смоленский производитель теплиц регулярно страдает от белорусских подделок!

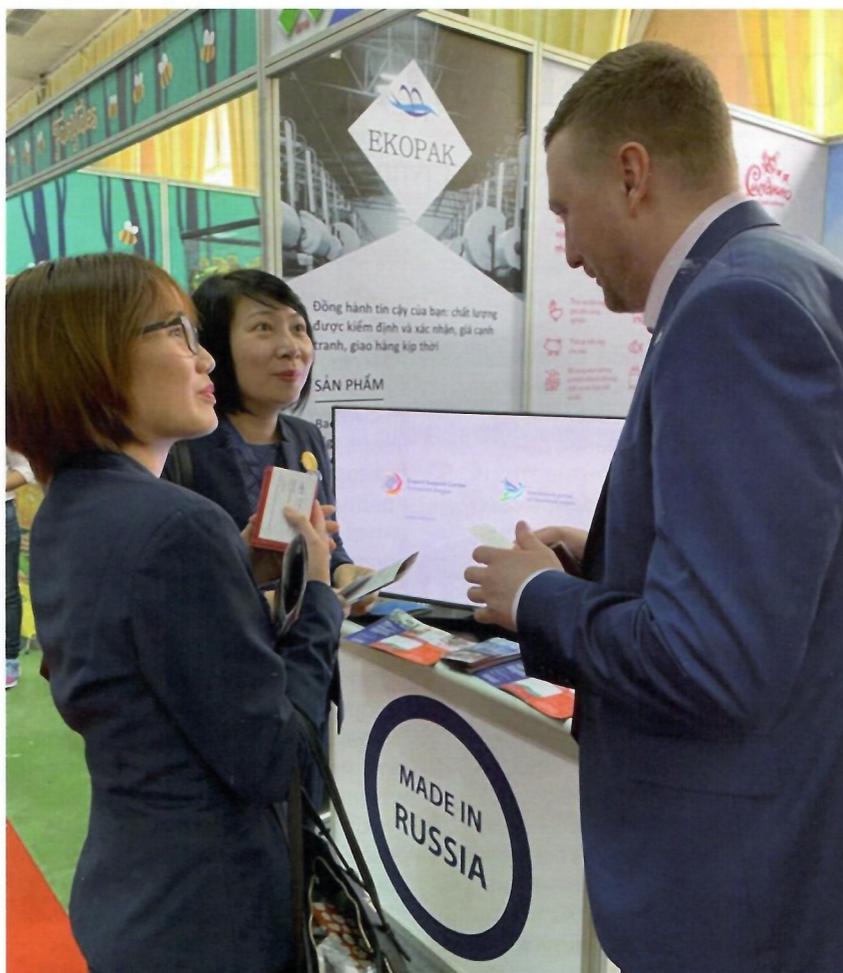
Еще одна серьезная причина – языковой барьер. Бывает, что компания продает товар на экспорт, а в штате нет сотрудника с английским языком! Мы, конечно, сделаем и сайт, и презентацию на иностранном языке, но если вы хотите торговать со всем миром, надо приспосабливаться к международным нормам и требова-

ниям и для этого учить иностранный язык или брать в штат соответствующих специалистов.

И в целом надо быть активнее, использовать новые цифровые форматы коммуникаций. Мы на своем сайте публикуем анонсы мероприятий, полезные справочные материалы, новости, касающиеся смоленских экспортеров. У нас есть чат смоленских экспортеров, где в режиме онлайн можно обсудить любой вопрос с нами или другими предпринимателями. Поэтому приглашаем всех смоленских предпринимателей заходить в гости и присоединяться к нашим сообществам в социальных сетях.

Пора экспортировать! ☺

Центр поддержки экспорта
Смоленской области
214030, Россия, г. Смоленск,
ул. Нормандия-Неман, д. 23, 2-й этаж
+7 (4812) 67 20 90
E-mail: info@export67.com
<https://export67.com/>



Общение с партнерами на Стенде Смоленской области в ходе выставки «Vietnam Expo 2019»