

ИНКУБАТОР ДЛЯ СРЕДНИХ И МАЛЫХ

Начало на стр. 34

Как найти надежных партнеров и как правильно презентовать свою продукцию? На все эти вопросы мы способны дать исчерпывающий ответ», – рассказал директор Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края Роман Воротников.

Оказываемые центром меры поддержки можно условно разделить на три базовых этапа. Первый этап – аналитика и обучение. Каждый начинающий и действующий экспортер может не только получить консультацию профильного эксперта, но и повысить свои компетенции в сфере экспорта, принимая участие в образовательных программах, семинарах и тренингах по экспортной тематике. Второй этап заключается в непосредственной подготовке субъекта МСП к экспорту – перевод презентационных и деловых материалов, создание интернет-сайта компании на иностранном языке, экспертиза и сопровождение экспортного контракта. Заключительным этапом является прямой контакт с потенциальным зарубежным партнером. В рамках него экспортер принимает участие в международных выставках, ярмарках, бизнес-миссиях, а также в приемах иностранных делегаций.

В ситуации, вызванной пандемией коронавируса, основной акцент в работе центра был сделан на дистанционную поддержку. По словам Романа Воротникова, самыми популярными среди кубанских предпринимателей услугами сегодня являются поиск и подбор иностранного партнера, в том числе с ведением переговоров по видеоконференц-связи, а также размещение субъектов МСП на международных электронных торговых площадках.

«Например, с начала года при содействии центра на международных электронных площадках, таких как Alibaba, All.biz, eBay, Epinduo, уже размещено 20 субъектов МСП, и результаты не заставляют себя ждать. Так, региональный экспортер-производитель по итогам работы на крупнейшей платформе продажи товаров Epinduo заключил экспортный контракт на поставку натуральных банановых чипсов в Китай на сумму 25 млн рублей», – сообщил Роман Воротников.

В ПОИСКАХ ПАРТНЕРОВ

В рамках работы по поиску и подбору потенциальных партнеров за рубежом Центром поддержки экспорта обрабатывается каждая заявка. Работа включает в себя анализ и выявление спроса на продукцию МСП в целевых странах экспорта, налаживание связей с потенциальными иностранными покупателями, проведение деловых переговоров и полное сопровождение переговорного процесса.

С начала 2020 года центром уже отработаны 36 заявок по поиску партнера в ОАЭ, Германии, Польше, Турции, Румынии, Сербии, США, Нидерландах, а также странах СНГ. Из них 12 предприятий смогли экспортировать свою продукцию в Армению и Казахстан. Даже в разгар пандемии оказанная центром помощь позволила заключить одному из кубанских предприятий экспортный контракт на поставку сахара в Республику Казахстан на сумму свыше 50 млн рублей.

ВЫСТАВКИ ПРИНОСЯТ КОНТРАКТЫ

Одним из эффективных инструментов по продвижению кубанской продукции за рубежом является участие в крупных мировых форумах. В текущем году, еще до начала пандемии, центром было организовано участие региональных экспортеров в коллективных стендах на площадках зарубежных выставок в сфере туризма «FITUR» в Испании и сельского хозяйства «AgriTekAstana» в Казахстане. Участвовали кубанские экспортеры и в международных выставках, проходивших в России, среди них «СРМ. Премьера моды» и «PRODEXPO». По итогам последней кубанский производитель кондитерских изделий уже осуществил первую поставку продукции в Армению и Беларусь на сумму около 6 млн рублей. Кроме того, в марте 2020 года состоялась бизнес-миссия в Армению, а также прием закупочной делегации из Таджикистана на территории Краснодарского края, в работе которой приняли участие 29 субъектов МСП.

«Компании-победители конкурса «Лучший экспортер» Краснодарского края, проводимого ежегодно Центром поддержки экспорта, смогли воспользоваться именным сертификатом, позволяющим организовать индивидуальный стенд в рамках международной выставки, и приняли участие в нефтегазовой выставке «EGYPS» в Египте и международной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства «PRODEXPO» в Москве», – рассказал Роман Воротников.

Постепенное уменьшение количества ограничительных мер позволило центру

«Увеличение технологичности бизнеса – это как отдельные услуги, так и комплекс мероприятий, состоящий из анализа текущего состояния финансово-хозяйственной и производственной деятельности компании, описания производственных процессов с оценкой возможности дальнейшего развития»

уже в июле возобновить проведение очных экспортных семинаров авторской программы Школы экспорта РЭЦ, а 5 октября региональные экспортеры впервые в период пандемии приняли участие в коллективной экспозиции края в рамках международной выставки «Агропродмаш-2020». «Стенд Краснодарского края посетили представители ряда зарубежных стран с соблюдением всех мер санитарной безопасности. Проявленный интерес к кубанским производителям по итогам выставки отразится на международном сотрудничестве этих компаний и дальнейшей кооперации в профильных отраслях», – отметил Роман Воротников.

На ближайшее время центром уже запланирован ряд международных бизнес-миссий, коллективных стендов, в том числе за рубежом, приемов иностранных заку-

почных делегаций, а также крупных деловых мероприятий по тематике экспортной деятельности.

ПОМОЩЬ В ПОВЫШЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ

Предоставляются на Кубани субъектам МСП и льготные инжиниринговые услуги, Центр инжиниринга регионального Фонда развития бизнеса оказывает ряд услуг, направленных на повышение технологической готовности СМСП: финансовый и управленческий аудит, составление технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проведение сертификации с соответствующими испытаниями,

разработка программ модернизации производства, разработка технических решений по внедрению цифровизации производственных процессов.

«Увеличение технологичности бизнеса – это как отдельные услуги, так и комплекс мероприятий, состоящий из анализа текущего состояния финансово-хозяйственной и производственной деятельности компании, описания производственных процессов с оценкой возможности дальнейшего развития. Сюда может входить разработка проекта по модернизации производства, предложения и рекомендации по цифровизации производственных процессов. Для предприятий осуществляется прогнозная оценка эффективности предложенных мероприятий, предлагается дорожная карта их реализации, предоставляется информация о



В рамках краевой образовательной программы наставничества опытные предприниматели делятся знаниями с тем, кто только начинает свое дело

возможных источников финансирования и оценка рисков», – рассказала исполнительный директор Фонда развития бизнеса Елена Пистуннова.

Такие услуги осуществляются на условиях софинансирования: 10% стоимости оплачивает предприниматель, а 90% компенсирует Фонд развития бизнеса. Предоставление услуг осуществляется силами организаций-партнеров, имеющих соответствующую аккредитацию, а также прошедших отбор для работы с Инжиниринговым центром.

Благодаря сотрудничеству с центром один из кубанских производителей кухонной мебели и шкафов-купе приступил к внедрению на своем производстве цифровой системы управления.

Реализация проекта цифровизации с оптимизацией бизнес-процессов позволяет ежемесячно экономить за счет рационального использования трудовых ресурсов.

Помимо прямого экономического эффекта, решения по внедрению цифровизации производственных процессов позволяют увеличить качество продукции, повысить ее конкурентоспособность, увеличить выпуск на имеющихся мощностях, а внедрение CRM-системы – проконтролировать работу агента по продажам и увеличить количество заказов.

Еще одна кубанская компания, занятая в производстве плодово-ягодной продукции, при поддержке центра внедряет модернизацию площадки для сушки и глубокой заморозке ягод, фруктов, овощей и грибов. В результате, помимо увеличения экономической эффективности компании, модернизация приведет к ряду социальных положительных моментов. Возможность увеличить штат сотрудников, а также удовлетворить сложившийся дефицитный потребительский спрос на плодово-ягодную продукцию высокого качества в северных регионах страны.