

ВЭД КОНСАЛТИНГ

информационно-аналитический журнал



Мария Матвеева
победитель конкурса "Мастер ВЭД"



«МАСТЕР ВЭД»:
НЕ ПРОСТО
КОНКУРС

9

УДАЛЕННЫЙ
ВЫПУСК
ТОВАРОВ:
ВЧЕРА, СЕГОДНЯ,
ЗАВТРА

14

МЕТОДЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЗНАНИЯМИ
В СЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЯХ

29

Новые возможности

для малых и средних экспортеров

Шурыгин Юрий

Руководитель проекта «Экспортеры России»
тел. +7 (495) 258-15-70
www.rusexporter.ru



Теперь Российские компании имеют возможность не только обобщать накопленный положительный опыт и предостерегать друг друга от обидных ошибок, но и находить партнеров, заинтересованных в сотрудничестве с ними и способных предложить качественные решения их текущих внешнеторговых задач.

Эти возможности с лета 2013 года доступны всем желающим на Едином информационном портале «Экспортеры России» (www.rusexporter.ru).

Портал должен стать площадкой для обмена информацией и практическим опытом между отечественными экспортерами из числа малых и средних предприятий.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

Инициатива создания портала исходила от российских экспортеров — представителей малого и среднего бизнеса, которые приняли простое решение объединить усилия для продвижения своей продукции и услуг на внеш-

них рынках. Сложность этого решения в том, что оно предполагает готовность экспортеров делиться практическим опытом, который достался обладателям ценой больших финансовых и временных затрат и который компании заслуженно считают своим ноу-хау и конкурентным преимуществом.

Финансирование проекта, его техническая реализация и информационное сопровождение осуществляется за счет средств небольших российских компаний, которые сочли нужным объединить усилия для решения общих задач и полагают, что вместе они смогут эффективнее работать на внешних рынках.

Создание такого портала обусловлено отсутствием площадок для диалога у отечественных компаний. Сегодня в России практически не проводятся мероприятий для экспортеров, отсутствуют специализированные форумы, с помощью которых представители малого и среднего бизнеса могли бы узнать о возможных решениях своих конкретных внешнеэкономических задач.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА В РОССИИ

Государство долгие годы выделяло в качестве приоритетной задачу поддержки крупного бизнеса: таких экспортеров-гигантов как Газпром, Росатом, Ростехнологии, различные предприятия ВПК. До недавнего времени такая политика была оправдана сохранением промышленного потенциала страны. Вместе с тем дальнейшее развитие промышленности будет в значительной степени зависеть от готовности государства развернуться в сторону поддержки малого и среднего бизнеса.

В экономически развитых странах поддержка националь-

ЕСЛИ КАКАЯ-ЛИБО ИНФОРМАЦИЯ НЕ СМОЖЕТ НАЙТИ ПРИМЕНЕНИЕ В ТЕКУЩЕЙ ИЛИ ПЕРСПЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ, ЗНАЧИТ ОНА НОСИТ ИЗЛИШНЕ ОБОБЩЕННЫЙ ХАРАКТЕР, И ЕЙ НЕ МЕСТО НА ПОРТАЛЕ

ных экспортеров из числа малых и средних компаний всегда являлась одним из приоритетных направлений государственной политики и носила в большей степени прикладной характер. Государства участвуют в финансировании зарубежной выставочной деятельности экспортеров, организуют встречи с отраслевыми экспертами различных региональных рынков, организуют B2B встречи с потенциальными заказчиками (при необходимости — приглашают и оплачивают их поездки к национальным производителям). Многие страны через специализированные финансовые организации предоставляют долгосрочные кредиты зарубежным заказчикам под закупку отечественной продукции. Большинство обучающих программ и семинаров, организуемых государственными структурами для экспортеров, имеют четкую отраслевую и региональную специализацию.

Сегодня в России система государственной поддержки малых и средних экспортеров имеет сложную многоуровневую структуру и предполагает взаимодействие государства с предприятиями как на региональном, так и на федеральном уровне. Представляется, что в создаваемой модели допущена принципиальная ошибка, кото-

рая может значительно повлиять на эффективность работы всей системы государственной поддержки экспорта. Заключается эта ошибка в используемом подходе — «государство должно учить малый и средний бизнес успешной внешнеэкономической деятельности». Многочисленные центры поддержки экспорта и экспортно-ориентированных предприятий, бизнес-инкубаторы, агентства и региональные торгово-промышленные палаты, к сожалению, не имеют собственного практического опыта работы на международных рынках или опыта работы с экспортерами из числа малых и средних компаний и недостаточно четко представляют их интересы и приоритеты. В этой связи важно, чтобы государство услышало своих экспортеров и внесло необходимые корректировки в существующий подход.

Традиционно российские малые и средние компании, занимающиеся экспортной деятельностью, не привыкли рассчитывать на помощь и поддержку государства. Большинство экспортных компаний — это настоящие бойцы внешнеэкономического фронта, научившиеся выживать и вести успешную коммерческую деятельность при полном отсутствии такой поддержки. Это однако совершенно не означает, что поддержка им не нужна...

Опрошенные экспортеры так формулируют три приоритетных направления поддержки со стороны государства, кото-

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БУДЕТ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСЕТЬ ОТ ГОТОВНОСТИ ГОСУДАРСТВА РАЗВЕРНУТЬСЯ В СТОРОНУ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ТРАДИЦИОННО РОССИЙСКИЕ МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, НЕ ПРИВЫКЛИ РАССЧИТЫВАТЬ НА ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКУ ГОСУДАРСТВА

рые наиболее актуальны для них в настоящее время:

- Упрощение процедур таможенного оформления экспортируемой продукции.
- Участие государства в финансировании зарубежной выставочной деятельности компаний.
- Участие государства в финансировании программ НИОКР для сохранения конкурентоспособности продукции на международных рынках.

Именно действующие экспортеры-практики разработали концепцию и создали действующую модель для единого информационного портала «Экспортеры России».

КОНЦЕПЦИЯ ПОРТАЛА

Главный принцип, заложенный в работу портала, – это прикладной характер всех представленных на нем материалов. Если какая-либо информация не сможет найти применение в текущей или перспективной деятельности предприятий-экспортеров, значит она носит излишне обобщенный характер, и ей не место на портале.

У действующих экспортеров нет лишнего времени вникать, например, во все тонкости политики нетарифного регулирования конкретных стран. На практике экспортеров интересует возможность создания системы продаж и сервисного обслуживания и наличие рыночных ниш для реализации их продукции и оборудования. То есть им нужна информация не о 100 странах, где в силу разных причин возникнут сложности с организацией поставок, а о тех 3 - 5 странах, в которые они могут начать продавать товар уже в ближайшее время, и в которых есть спрос на их продукцию.

Именно компании-экспортеры стали инициаторами подхода, при котором все материалы представлены на портале в трех плоскостях: отрасли экспортируемой продукции, страны экс-

порта, решение конкретных экспортных задач. Такой подход позволяет экспортерам быстрее ориентироваться на портале и находить интересующую их информацию.

БАЗА ЭКСПЕРТОВ

Изюминкой портала и наиболее востребованным разделом является База экспертов. Эксперты – это специалисты-фрилансеры и компании, которые заинтересованы в работе с российскими экспортерами и готовы предложить качественные услуги. Иными словами, это те партнеры, которые обладают не только знаниями конкретного рынка, но и достаточными связями в отрасли, чтобы организовать необходимые встречи и познакомить российских производителей с потенциальными заказчиками.

Политика портала заключается в достаточно жестком отборе экспертов. При этом администрация портала берет на себя функцию исключительно «грубого» фильтра. Для того чтобы экспортеры могли получить объективную информацию об эксперте, была разработана система, которая позволяет экспортерам делиться опытом работы с каждым конкретным экспертом.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Одним из значительных преимуществ портала является тот факт, что он является «живым» организмом, способным быстро и адекватно реагировать на изменения в потребностях экспортеров и новые инициативы. Так, например, новые участники проекта предложили сделать дополнительные разделы «Галерея экспортеров», «Поддержка экспорта» и «Форум экспортеров», которые будут доступны уже в ближайшее время, а также добавить дополнительные критерии поиска и отбора экспертов.

Кроме практической пользы для экспортеров, связанной с решением конкретных внешнеэкономических задач, портал ставит задачу мотивации предприятий, успешно работающих только на российском рынке, к выходу на новые внешние рынки.

Идеологи проекта предполагают, что материалы, размещенные на портале, и их особый формат помогут превратить внешнюю торговлю из чего-то «внешнего», вызывающего опасение, в обычную и привычную для всех «торговлю», только с некоторыми нюансами и дополнениями.