

ТУЛЬСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРЕЗЕНТОВАЛИ ПРОДУКЦИЮ В КИРГИЗИИ

В Тульской области экспортно ориентированным компаниям создаются условия для масштабирования бизнеса за пределами Российской Федерации. Выходить на зарубежные рынки и увеличивать объемы поставок продукции помогает региональный Центр поддержки экспорта (ЦПЭ). Среди широкого перечня услуг эффективной и востребованной является организация участия в международных бизнес-миссиях, в ходе которых компании проводят деловые переговоры с потенциальными покупателями, презентуют товары и услуги непосредственно на территории интересующей страны.

Киргизская Республика считается одним из перспективных экспортных направлений. В этом убедились представители тульских компаний. С 3 по 5 октября при содействии Правительства региона ЦПЭ организовал бизнес-миссию город Бишкек. В состав делегации вошли представители таких компаний, как: ООО «Винпроф», ЗАО «Черока», ООО «Тульская металлообрабатывающая компания», ООО «Фабрика упаковки МИЛК», которые провели порядка 30 деловых встреч с представителями власти и бизнеса Киргизии. Участники презентовали киргизским партнерам шпалерные системы, решетчатые настилы, коржи для тортов и гибкую упаковку на основе алюминиевой фольги для пищевой и фармацевтической промышленности.

На встрече с заместителем Торгового представителя РФ в Киргизии Георгием Пивко обсудили особенности работы на киргизском рынке и требования к ввозимой продукции. Торгпред рассказал о торгово-экономическом сотрудничестве стран и перспективных экспортных направлениях.

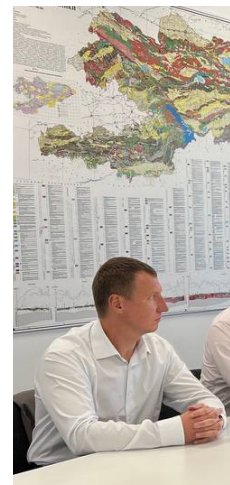


**ДАРЬЯ
МЕДВЕДЕВА**

Руководитель
Центра поддержки
экспорта

— По поручению Губернатора Алексея Геннадьевича Дюмина компаниям-экспортерам оказывается всесторонняя поддержка. Участие в международных бизнес-миссиях позволяет тульским предпринимателям найти новых клиентов в других странах, узнать потребности покупателей, напрямую презентовать свою продукцию. Так, в этом году Центр поддержки экспорта организовал коллективные деловые поездки в Египет, Белоруссию, Киргизию. В августе мы приняли бизнес-миссию из Армении, — отметила **руководитель ЦПЭ Тульской области Дарья Медведева.**

Центр поддержки экспорта организует бизнес-миссии в рамках нацпроектов «Международная кооперация и экспорт» и «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской





инициативы». Благодаря этому многие компании находят заказчиков и заключают международные контракты. Успех мероприятия зависит от многих факторов, в том числе от подготовительной работы самого экспортера. Участники прошедшей поездки в Киргизию поделились своими впечатлениями. По мнению **Алены Чернобельской, руководителя отдела продаж компании «Черока»**, это и серьезный анализ конкурентных преимуществ собственной продукции, и изучение специфики местного потребительского рынка, его потребностей, и продуманная презентация.



АЛЕНА ЧЕРНОБЕЛЬСКАЯ

Руководитель отдела продаж компании «Черока»

— Благодаря качественной организации бизнес-миссии Центром поддержки экспорта Тульской области у нас было достаточно времени на подготовку к встречам с отобранными потенциальными партнерами. Своевременно получили большой список покупателей, проанализировав который, определились с конечными ключевыми целями. Хотелось бы отметить высокий профессионализм команды ЦПЭ. Непосредственно в Киргизии все встречи прошли в соответствии с запланированным графиком. Принимающие стороны были качественно проинформированы о нашей компании, проявив высокий интерес к сотрудничеству. Уже есть положительный результат - в ближайшие недели мы заключим контракт.

Отмечу важность непосредственной подготовки компании-участника бизнес-миссии для избежания неловких ситуаций. На мой взгляд, важно учитывать менталитет, традиции, ценности страны, в которую отправляешься. Одной из точек соприкосновения с киргизскими партнерами является история компании: им важно понимать, что стоит за ее плечами. «Черока» на рынке уже более 30 лет. Этот фактор стал одним из решающих на переговорах.

Непосредственное участие в международных бизнес-миссиях позволяет изнутри изучить интересующий рынок, посмотреть на конкурентов непосредственно «в полях», оценить свои конкурентные преимущества, — рассказала Алена Чернобельская.

Всесторонняя заинтересованность бизнеса и системный подход важны, как на этапе подготовитель-

Стать участником мероприятий с господдержкой можно несколькими способами:

1 С поддержкой ЦПЭ. Принять участие в коллективной поездке за рубеж можно один раз в год, а также один раз в год – в составе принимающей стороны реверсной бизнес-миссии. Календарь мероприятий, правила приема заявок и сроки отражены на сайте ЦПЭ www.export71.ru/.

2 С поддержкой Российского экспортного центра (РЭЦ). Заявки принимаются на портале «Мой экспорт» www.myexport.exportcenter.ru/events/.

ной работы, так и в процессе проведения переговоров, соглашается **Андрей Гречихин, генеральный директор ООО «Тульская металлообрабатывающая компания»**:



АНДРЕЙ ГРЕЧИХИН

Генеральный директор ООО «Тульская металлообрабатывающая компания»

— В Киргизии мы представляли продукцию собственного производства, предварительно подготовив образцы и каталог продукции. Было организовано десять встреч, в числе которых мэрия Бишкека. В процессе переговоров выяснилось, что наша продукция для киргизских партнеров оказалась несколько неожиданной и востребованной. Коллеги удивили простотой конструкции. Например, мэрия Бишкека заинтересовалась нашими решетчатыми настилами, чтобы закрывать ими ливневые канализации на дорогах. Также в результате успешных переговоров в ходе бизнес-миссии в ноябре запланированы встречи с киргизскими металлотрейдерами.

При поддержке регионального ЦПЭ мы третий раз приняли участие в бизнес-миссии. Эффективность поездки во многом зависит от высокой заинтересованности компании в экспорте. Ранее мы наделились на Центр, который предоставит нам «горячего» заказчика. Опыт показал, что необходимо с самого начала работы подключаться к поиску клиентов еще на этапе получения списка потенциальных покупателей. В нашем случае - изучили список контрагентов, отсеяли ненужных, потом провели еще отбор и уже после вышли на переговоры. Это залог плодотворности бизнес-миссий. ■

мой бизнес
продвижение на экспорт
Тульская область

**РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**
ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

Г. ТУЛА, УЛ. КИРОВА,
Д. 135, КОРП. 1, ОФ. 426
EXPORT71.RU

TULAEXPORT71
T.ME/TULAEXPORT71
8 (4872) 25-98-33