

Как маленькой компании выйти на путь большого экспорта?

В Орловской области из 25 тысяч зарегистрированных компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу, лишь 0,3 % занимаются экспортными поставками.



Одна из основных задач Правительства России — научиться «выращивать» компании, которые будут способны к экспансии зарубежных рынков.

Центр поддержки экспорта: помощь со знанием дела

Руководители предприятий малого и среднего бизнеса традиционно отказываются от возможностей экспорта товаров и услуг за рубеж, думая, что выйти за рамки, которые они сами себе поставили, невозможно. Однако расширить эти границы можно, стоит лишь захотеть.

В Орловской области активную работу в данном направлении ведет Орловский региональный Центр поддержки экспорта. На сегодняшний день Центр оказывает всестороннюю помощь предприятиям малого и среднего бизнеса в поиске партнеров за рубежом, организации образовательных мероприятий, финансировании участия в выставках, деловых поездках и сертификации продукции, рассказала изданию InfoOrel.ru Начальник Центра Инесса Волкова.

Несмотря на то, что Центру чуть больше года многие предприниматели уже успели оценить его помощь.

Орловский кабельный завод: «Не останавливаемся на достигнутом»

Активное двухлетнее сотрудничество Орловского кабельного завода с Центром позволило компании успешно развиваться и использовать все доступные инструменты государственной поддержки малого и среднего бизнеса Орловской области.

— Мы ежегодно наращиваем объем и расширяем географию экспортных поставок. Сегодня продукцию Орловского кабельного завода поставляется в Казахстан, Беларусь, Абхазию и Иран, — сообщают на предприятии.

На российском рынке ОКЗ работает уже более 15 лет. В настоящее время завод — лидер в сегменте DIY (сетевые магазины и строительные базы, например Леруа Мерлен, Касторама, Добройстрой и др. — прим. редакции). Ежедневно ОКЗ выпускает до 200 км кабельной продукции, разрабатывает новые продукты и увеличивает производительность труда. Сегодня в штате компании работает 250 человек, а объемы переработки меди превышают 2000 тонн в год. Логическим продолжением развития предприятия стал вывод продукции на зарубежные рынки.



К сотрудничеству с Центром ОКЗ пришел в 2016 году. Компания активно принимает участие в целевых семинарах и тренингах, которые организывает Центр, не раз пользовалась его консультационной поддержкой. В 2016 году для ОКЗ Центром было проведено качественное исследование рынка Болгарии, как привлекательного региона для экспорта кабельно-проводниковой продукции. Помимо этого, предприятие приняло участие в международной выставке «Power Kazakhstan 2016», финансируемой Центром, что позволило удачно запустить продажи продукции завода в Казахстане.

В 2017 году в составе делегации Орловской области в рамках бизнес-миссии в Республику Беларусь, которая была организована Центром поддержки экспорта, ОКЗ смог провести переговоры более чем с 20 белорусскими компаниями, заключить новые контракты и расширить свою сбытовую сеть.

В планах у компании не останавливаться на достигнутом и выходить на новый рынок стран ЕС. В настоящий момент, при софинансировании Центра, завод осуществляет сертификацию продукции на соответствие европейским стандартам.

«Альсария»: когда рынок сбыта шире, чем кажется

ООО «Альсария» — орловский производитель изделий медицинского и бытового назначения с наполнителем из микростеклосфер. Казалось бы, что продукция подобного плана имеет довольно узкие рынки сбыта. Однако сотрудничество с Центром поддержки экспорта позволило предприятию иначе взглянуть на поиск потенциальных контрагентов.



Одно из первых направлений, по которому компания сотрудничала с Центром, стало создание англоязычной версии сайта и каталога продукции с целью его адаптации для иностранных контрагентов, а также перевод презентационных материалов компании и их внедрение в электронный экспортный каталог предприятий Орловской области.

В текущем году вместе с Орловским региональным Центром поддержки экспорта «Альсария» участвовала в бизнес-миссии в республику Беларусь, где были установлены деловые контакты с представителями белорусских организаций, проведены переговоры с Министерством Здравоохранения Республики Беларусь.

Результатом совместной работы стало заключение первого экспортного контракта предприятия, что было бы невозможно без большой подготовительной работы со стороны Центра, и это безусловна наша общая победа.