|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ╨Ь╨б╨Я_╨╗╨╛╨│╨╛_╤Ж╨▓╨╡╤В_╨╗╨╡╨▓ | Gerb_KrKr**АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ** **МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА****КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ** | **╨Ъ╨╛╨╛╨┐╨╡╤А╨░╤Ж╨╕╤П_╤Н╨║╤Б╨┐╨╛╤А╤В_╨╗╨╛╨│╨╛_╤Ж╨▓╨╡╤В** |

**04.08.2023**

**Наталия Абрамова, начальник Центра поддержки экспорта Красноярского края: «Экспортировать можно всё, что угодно. Нужно только знать, как и куда»**

Осваивать зарубежные рынки можно и в текущих экономических условиях. Намного проще делать это при участии специалистов. Опытные экспортёры или только те, кто рассматривает выход на мировую арену, могут обратиться в Центр поддержки экспорта Красноярского края (подразделение регионального центра «Мой бизнес») за помощью в поиске зарубежных партнёров, упаковке продукта и подготовке контракта, финансовым и нефинансовым мерам содействия.

Центр поддержки экспорта не первый год помогает малым и средним предприятиям выйти на внешние рынки. Центр работает по нацпроектам «Малое и среднее предпринимательство» и «Международная кооперация и экспорт». Услуги, предоставляемые предпринимателям, субсидируются из бюджета. Таким образом, для бизнеса они бесплатны или предполагают небольшое софинансирование.

Какие есть меры поддержки для экспортёров края? Какие наиболее перспективные направления есть для экспортёров при выходе на международный рынок? Об этом и многом другом рассказала начальник Центра поддержки экспорта Наталия Абрамова.

**Зачем красноярскому бизнесу экспортное направление? Логистически мы находимся далеко от всех зарубежных площадок, да и российский рынок обширный – можно развиваться здесь.**

Начну с того, чтовнешнеторговые отношения важны для экономики страны. Являясь поставщиком товаров и услуг на международный рынок, страна демонстрирует всему миру свои возможности, показывает себя как надежного партнёра, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные отношения. Экспорт стимулирует производство товаров, ускоряет темпы развития экономики и является источником поступления средств в бюджет.

Если же говорить о том, что экспорт даёт предпринимателям края, то это, конечно же, новые возможности, новый этап развития, расширение рынка сбыта. Для предприятий, которые уже насытили рынок в своём регионе, своей стране, экспорт продукции за рубеж может стать прекрасной возможностью, чтобы увеличить потенциал продаж.

Кроме того, можно сказать, что экспорт – это статусное направление. Экспортируя за рубеж, компания повышает уровень своего бренда, а также расширяет конкурентные преимущества.

**Какую помощь экспортёры могут получить в Центре поддержки экспорта?**

Экспортёры в Центре поддержки экспорта края могут получить поддержу на всех этапах экспортного проекта. Начиная от выбора рынка, подготовки товара, регистрации торговой марки и поиска партнёров, например, путем участия в международных выставках и проведения переговорных процессов в бизнес-миссиях, заканчивая расчётом логистики, содействием в сертификации продукции и производства, получения необходимых разрешений юридическим сопровождением экспортной сделки. Мы можем оценить этап, на котором компания находится с точки зрения экспортного цикла, и вычислить, какие именно шаги нужно предпринять для успешного выхода на рынок.

Специалисты центра помогают определить риски для каждого предпринимателя, перспективы выхода, берёмся за каждый случай, но идти на экспорт или не идти – решает сам предприниматель. Важно отметить, что центр помогает бизнесу выводить продукцию за границу, но за качество и сам продукт, а значит, его позицию на рынке отвечает сам производитель.

**Расскажите о ваших услугах подробнее: каким может быть экспортный путь предпринимателя при поддержке центра?**

Есть услуги, которые оказываются при полном содействии центра, а есть услуги, которые находятся на софинансировании. Если двигаться непосредственно по этапам жизненного цикла экспортного проекта, то в процессе выбора рынка мы можем посодействовать в проведении маркетинговых исследований – эта услуга на софинансировании, также провести аналитику зарубежных рынков, то есть определиться перспективно ли данное направление для определенного вида продукции, можем посодействовать в поиске партнёров.

Искать партнёров можно различными инструментами, начиная от прямого поиска в определенной стране. Можно организовывать участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводить бизнес-миссии и приёмы делегаций, состоящих из потенциальных покупателей на территории края. К тому же для поиска партнёров мы можем размещать компании на международных торговых электронных площадках, что способствует поиску партнёров, а также продажи продукта.

Когда компания уже нашла партнёров, то мы можем оказывать содействие в сопровождении экспортного контракта. Сюда входит юридическое сопровождение – это составление или проведение экспертизы контракта и плюс сопутствующие услуги – проведение консультаций по налогообложению, по валютному регулированию и таможенному оформлению. Если у компании есть партнёры и заключён экспортный контракт, то мы можем посодействовать в транспортировке продукции, покрыть часть транспортных расходов при доставке продукции конечному покупателю, также мы можем провести сертификацию продукции, то есть адаптировать товар под требования иностранного рынка.

**Что насчет международных выставок? Насколько этот вариант продвижения популярен у экспортёров края? Может ли центр помочь с участием?**

По-прежнему выставки являются одним из самых действенных и эффективных методов для выхода на зарубежный рынок.

Когда компании выезжают в страну пребывания, принимают участие в специализированной выставке, куда приходит достаточно большой поток потенциальных иностранных покупателей, они прямо на месте могут познакомиться с потенциальными партнёрами, а затем обсудить условия поставки. Мы многим компаниям помогаем принять участие в выставке. Предусмотрено два формата участия – коллективный стенд от Красноярского края и индивидуально.

В этом году запланировано проведение более 10 международных выставочных мероприятий. Часть из них уже прошли, часть ещё в процессе подготовки и реализации.

**Сейчас набирает обороты возможность продвижения своих товаров не только в медиа пространстве, но и на маркетплейсах. Насколько данная услуга актуальна в центре?**

Электронные торговые площадки в последнее время как инструмент для поиска потенциальных партнёров укрепили свои позиции. Учитывая мировую обстановку, слегка изменился инструментарий. Существуют площадки различного формата. Есть площадки для продажи конечному покупателю, а есть для поиска бизнес-партнёров. Так же есть специализированные отраслевые площадки, например, для продукции деревообрабатывающей отрасли. Также мы помогаем размещать товары на площадках, которые ориентированы на продажу продукции на азиатских рынках, там перспективно размещение косметической продукции и продуктов питания.

**Какие сейчас наиболее перспективные страны при выходе на международный рынок?**

По-прежнему экспортёры продвигают свою продукцию в странах, граничащих с Россией – это Казахстан, Киргизия, Беларусь, Армения и страны СНГ.

Учитывая геополитическую обстановку, сейчас идёт переориентация потоков в Азию – это Вьетнам и страны персидского залива. Кроме того, вектор направился в сторону стран Африки. То есть бизнес-направления и каналы продаж постепенно перестраиваются и рынок начинает смотреть в новые направления.

**Как Вы считаете, какие основные драйверы роста экспорта существуют? На что красноярцам следует делать упор, чтобы экспорта было в 10, 20, 30 раз больше?**

Основным драйвером для роста экспорта, я думаю, является наличие товара, который может быть востребован на зарубежном рынке, и самое основное, наверное, желание и ресурс компании заниматься этим. Во всём, что касается организации экспорта мы можем помочь, обучить, можем принять предпринимателя в комплексную акселерационную программу, где в сопровождении наставника он может определиться с экспортной стратегией и разработать дорожную карту по выходу на экспортные рынки. При этом мы применяем различные инструменты господдержки, которые поддержат компанию и помогут сократить ей издержки на организацию экспорта товаров.

**Если предприниматель задумывается о том, чтобы продавать свою продукцию за границу, но не знает, как к этому подступиться, с чего ему лучше начать?**

**Нужно обратиться в региональный центр «Мой бизнес», подразделением которого является Центр поддержки экспорта.**

Найти нас просто – есть сайт [мойбизнес-24.рф/](https://мойбизнес-24.рф/), можно позвонить по тел. 8 800 234 0 124, а также обратиться лично по адресу ул. Александра Матросова 2 или в подразделение центра «Мой бизнес» в вашем районе.

*Дополнительная информация для СМИ: + 7 (391) 222-55-03, пресс-служба агентства развития малого и среднего предпринимательства Красноярского края.*