



Центр поддержки
ЭКСПОРТА ЮГРЫ

ЭКСПОРТНЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЮГРЫ

ВЫПУСК № 4
апрель – июнь 2014 год

Информационное издание Центра поддержки экспорта Югры

628012, Россия, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Пионерская, 14. Тел./факс: +7 (3467) 356-154, e-mail: info@export-ugra.ru, www.export-ugra.ru

Евразийский экономический союз (ЕврАзЭС)



29 мая 2014 года в столице Казахстана Астане был подписан договор о создании Евразийского экономического союза. Со стороны России акт о создании Союза был подписан президентом страны **Владимиром Путиным**, со стороны Белоруссии – **Александром Лукашенко**, со стороны Казахстана – **Нурсултаном Назарбаевым**. Документ вступит в силу с 1 января 2015 года. Новое наднациональное объединение призвано способствовать укреплению торговых связей между странами, и расширит перспективы роста их национальных экономик.

По словам Владимира Путина, ЕврАзЭС будет действовать по принципам Всемирной торговой организации. Вошедшие в его состав страны сохраняют государственный суверенитет. При подписании договора президент России Владимир Путин подчеркнул, что географическое положение позволяет членам ЕврАзЭС создавать транспортные, логистические маршруты не только регионального, но и глобального значения. «Значит мы, как представители бизнеса, сможем снизить издержки при построении логистических схем по доставке грузов для наших клиентов, - отсутствие таможенных границ так же положительно отразится на экономике наших стран. Реализация всех поставленных в договоре задач должна улучшить качество жизни в России, Казахстане и Белоруссии». Уже сейчас, как отметил президент России, участниками Союза

найлены компромиссные решения по многим спорным вопросам, благодаря чему договор был подписан в срок.

Стороны соглашения гарантируют беспрепятственное движение через государственные границы услуг, товаров, рабочей силы и капиталов. Россия, Белоруссия и Казахстан будут согласовывать свою политику в сфере энергетики, промышленности, транспорта и сельского хозяйства. В основе соглашения находится договорно-правовая база Единого экономического пространства и Таможенного союза. Ожидается, что в ближайшее время в ЕврАзЭС войдут Армения и Киргизия.



Югра – Беларусь: от дружеского диалога к партнёрским проектам



В целях укрепления и развития экономических связей с Республикой Беларусь, Центром поддержки экспорта Югры совместно с Торгово-промышленной палатой Югры в период с 14 по 18 апреля 2014 г. была организована деловая миссия предпринимателей в Республику Беларусь.

Участниками деловой поездки стали следующие предприниматели – представители агропромышленного комплекса Ханты-



Мансийского автономного округа - Югры: КФХ Райшева А.В. (г. Ханты-Мансийск), КФХ Самохвалов К.М. (г. Югорск), КФХ Галимова М.Г. (г. Нягань), КФХ Колецагова И.В. (г. Пыть-Ях), КФХ Мамедов И.И. (г. Нягань), КФХ Фазлиева Г.Р. (г. Нягань).

В рамках поездки Югорские предприниматели приняли участие во второй международной специализированной выставке-ярмарке «Мир продуктов». В церемонии открытия выставки, совместно с представителями посольств Вьетнама, Казахстана, Молдовы, Венесуэлы и Евразийской экономической комиссии, принял участие заместитель Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры Сергей Михайлович Полукеев. По завершении торжественной части состоялся круглый стол «Перспективы развития рынка пищевой индустрии». Деловая программа также включила в себя посещение белорусских сельскохозяйственных предприятий, занятых в сфере животноводства, растениеводства и агропромышленного комплекса в целом.

В рамках деловой программы бизнес-миссии состоялась встреча представителя Центра поддержки экспорта Югры с директором Белорусского Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, на которой обсуждались вопросы взаимодействия двух организаций. По итогам встречи между Центром поддержки экспорта Югры и принимающей стороной, было подписано Соглашение о сотрудничестве, которое предполагает информационный обмен коммерческими предложениями, каталогами продукции; запросами на сотрудничество, поиском и подбором потенциальных партнёров с использованием интернет площадок; ведение в информационном издании Центра «Экспортный бюллетень Югры» рубрики «Сотрудничество с Республикой Беларусь» и т.д. Стороны Соглашения уверены, что реализация намеченных мероприятий будет способствовать повышению торгового оборота между Югрой и Республикой Беларусь.

(продолжение на стр. 2)



Предприниматели Югры, посетившие с деловой миссией Республику Беларусь, поделились своими впечатлениями и результатами поездки:

Ирина Колещатова, КФХ Колещатова И.В., г. Пыть-Ях:

- Деловая миссия в Республику Беларусь позволила взглянуть на ведение хозяйства с европейской точки зрения. Примечательно, что большинство крестьянских (фермерских) хозяйств имеет свою кормовую базу, а акцент в управлении хозяйством делается на развитие и внедрение высокотехнологического оборудования, а также повышение продуктивности скота. Экскурсии по крупнейшим сельскохозяйственным предприятиям Белоруссии помогли ознакомиться с широко применяемым промышленным оборудованием и наглядно увидеть все плюсы наличия собственных кормов. К сожалению, не все технологии могут быть легко интегрированы в производственную сферу Югры, так как мало приспособлены к нашему климату. Международная специализированная выставка-ярмарка «Мир продуктов» дала возможность углубить свои познания по интересующему направлению - технологии выращивания грибов мицелия. Положительным итогом деловой миссии стало налаживание взаимосвязи с передовиком производства в разведении грибов КФХ «Райская долина».

Гализман и Светлана Галимовы, КФХ Галимова М.Г., г. Нягань:

- Мы подали заявку на участие в деловой миссии, определив для себя наиболее интересное направление в агропромышленном комплексе - растениеводство. Посетив за время пребывания в Республике Беларусь ОАО «Агрокомбинат Дзержинский», мы ознакомились со всем технологическим процессом предприятия, от выращивания продукции до ее реализации в торговых сетях «Фабрика Здоровья». Интересным стало посещение Парников-тепличного дома, где познакомились с тепличным круглогодичным выращиванием овощей. Результатом деловой миссии стал выбор оборудования сельскохозяйственной техники «Хозяин», а также налаживание деловых отношений с генеральным директором Гродненской областной администрации фермеров **Владимиром Ушкевичем**, директором УДП «Гродненский консервный завод» **Сергеем Демчуком** и председателем АПК (СПК им. В.И. Кремко) **Сергеем Кремко**. Мы получили от поездки самые благоприятные впечатления и важные деловые контакты.

Анна Райшева, КФХ Райшева А.В., г. Ханты-Мансийск:

- Целью нашей поездки в Республику Беларусь стало ознакомление с новыми технологиями в сфере пищевого производства и продвижение собственной продукции на белорусский рынок. Первый опыт в международных поездках позволил извлечь для себя множество полезной информации. Наибольший интерес вызвало производство натуральных соков из садовых и дикорастущих ягод, а также переработка рыбы, выращивание овощей и способы хранения продукции. Важно, что по результатам поездки нами была получена полезная информация о поставке оборудования для пищевого производства, найдены партнеры и расширен рынок сбыта продукции.

Гульнара Фазлиева, КФХ Фазлиева Г.Р., г. Нягань:

- Знакомство с АПК Белоруссии произвело на меня огромное впечатление. Предприятия-лидеры АПК Республики Беларусь большую часть товара составляют на экспорт и имеют законченный цикл. Нами была получена полезная информация о приобретении техники у ООО «Запагромаш», что говорит об успешности нашего участия в деловой миссии. Хотелось бы выразить свою благодарность организаторам не только за возможность международного сотрудничества с предприятиями Республики Беларусь, но и за обширную культурную программу.

Иса Мамедов, КФХ Мамедов Иса Ильяс оглы

- Я не ожидал увидеть такой высокий уровень развития животноводства и растениеводства. Наибольший интерес представляет то, что предприятия Белоруссии качественно осуществляют переработку собственной продукции, это и дает им возможность выходить на международный рынок. Считаю, что деловая миссия оправдала себя на все 100 процентов. Спасибо окружным властям и Центру поддержки экспорта Югры, благодаря которым эта поездка состоялась.

Константин Самохвалов, КФХ Самохвалов К.М., г. Югорск:

- Деловая миссия в Республику Беларусь прошла для меня очень продуктивно. Важными стали переговоры с исполняющим обязанности директора Департамента природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры **Александром Киселевым** и заместителем Губернатора Югры **Сергеем Полукеевым** на тему введения сети фермерских хозяйств по всему региону. Было получено предложение от генерального директора оптовой компании «Балбакалея» на реализацию крупной партии кроликов и перепелов. Поездка подарила мне не только важные бизнес-контакты, но и положительные эмоции.



РАЗВИТИЕ В ЮГРЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА, КАК ОДНОГО

Круглый стол на тему «Гастрономический туризм как способ продвижения на международном рынке» прошел в Ханты-Мансийске 23 мая 2014 г, в рамках дней предпринимательства в Югре.



Организаторами круглого стола выступили Фонд «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры» и НП «Союз турпредприятий Югры» при поддержке ТПП Ханты-Мансийского автономного округа-Югры и МБУ «Управление туризма и внешних связей», г. Ханты-Мансийск.

Мероприятие прошло в КВЦ «Югра-экспо», в рамках проведения Форума «Малый и средний бизнес Югры». Участники круглого стола обсудили перспективы развития в Югре гастрономического туризма, как одного из направлений развития въездного туризма в регионе.

Проведение данного мероприятия продиктовано увеличившимся турпоток в регион, необходимостью создания новых предложений, а так же растущей популярностью гастрономического туризма. Как отметили участники круглого стола, сегодня в регионе есть несколько проблем в вопросе формирования гастро-предложений: первая - отсутствие в ресторанах разнообразного меню кухни ханты и манси, которое может быть ключевым в данном направлении, вторая – высокая себестоимость продуктов для национальных блюд, что делает дорогим полный пакет предложений в гастрономическом туризме. Третья проблема – это отсутствие интерактивной составляющей тура, которую сегодня не готовы предоставлять ни рестораны, ни туроператоры.

ДНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЮГРЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

20 мая 2014 года в Сургуте для экспортно-ориентированных предприятий и предпринимателей состоялся круглый стол с участием эксперта в области ВЭД **Алексея Павловича Портанского** на тему: «Россия – ВТО: особенности присоединения, возможности и риски для предпринимательства, некоторые уроки первых лет, перспективы».



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«ВТО - инструмент рыночной экономики. Однако, надо понимать, что членство в Организации не дает осязаемый эффект автоматически и сразу. Для этого, прежде всего, необходима активная работа внутри самой Организации, с одной стороны, а также адекватное понимание бизнесом возможностей обеспечения своих интересов, которые предоставляет ВТО, с другой.»

Алексей Павлович Портанский
 профессор НИУ ВШЭ,
 директор Информационного бюро
 по присоединению России к ВТО

После присоединения к ВТО ставки импортного тарифа РФ связаны на согласованном с партнерами уровне и не могут быть повышены произвольно, как это бывало ранее, в частности, в недавние годы в связи с мировым кризисом. В новых условиях возрастает роль антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер. Фактически эти меры становятся основным эффективным инструментом защиты от импорта, наносящего ущерб российским производителям. Данные меры могут быть введены Правительством РФ по заявлению российских компаний, составленному согласно российскому законодательству. Российским компаниям необходимо четко понимать возможности указанных инструментов и особенности их применения для защиты своих интересов. Для производителей и экспортеров должно стать привычным научиться отвечать на следующие вопросы:

- Как бороться с несправедливой практикой зарубежных государств в отношении российских товаров?
- Как не допустить введение ограничений?
- Что предпринимается для снятия или либерализации уже действующих ограничений?
- Какие механизмы для борьбы с несправедливой ограничительной практикой существуют в ВТО, и что из этого арсенала можно использовать уже сейчас?

В поисках ответов на данные вопросы бизнес не сможет обойтись без поддержки государственных структур, а также консалтинговых компаний. Однако первоначальная инициатива в конкретной постановке указанных вопросов всегда остается за предприятиями, как это происходит в других странах - членах ВТО»

Круглый стол был организован Центром поддержки экспорта Югры при поддержке Администрации города Сургута, Фонда поддержки предпринимательства Югры, Сургутской торгово-промышленной палаты, ООО «Центр бизнес – Программ Сургутской торгово-промышленной палаты», Ханты-Мансийского окружного регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

В круглом столе приняли участие более 70 предприятий города Сургута и Сургутского района. Также в работе круглого стола приняли участие руководители федеральных и окружных органов власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Администрации г. Сургута, инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионе, общественных организаций и учебных заведений г. Сургута.

Подводя итоги круглого стола, присутствовавшие согласились с тем, что у нас есть ряд преимуществ по сравнению с другими странами - более дешевое сырье, квалифицированная рабочая сила, многочисленные природные запасы. Это все дает дополнительную конкурентоспособность на мировом рынке, которой мы просто обязаны воспользоваться.



ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ



Как рассказал модератор круглого стола **Михаил Долбня**: «Гастрономический туризм – эксклюзивный продукт. Рассчитывать на массовую востребованность данных предложений не стоит. У нас в Санкт-Петербурге самые популярные туры – это «Советское засто-

лье», где мы с туристами лепим пельмени и «Однодневный русский тур». Но у югорских бизнесменов более выгодное положение. Помимо формирования традиционных туров, они могут сделать ставку на развитие национального продукта».

В ходе круглого стола было решено разработать рекомендации для ресторанов по формированию национального меню. Специалист Департамента природных ресурсов и несырьевого сектора экономики ХМАО – Югры **Светлана Гындышева** поведала секреты традиционных уникальных блюд. Уха из окуней и ерша, беличий суп, закуска из плотвы и язя, жаркое из куропатки и многое другое, смогут удовлетворить гастрономическое любопытство туристов. По мнению начальника Управления туризма автономного округа – **Инны Аркановой**, в вопросе формирования гастрономических туров полезной будет и информация ресторанов о проведении различных мероприятий, например презентаций новых блюд или развлекательных программ. «Площадкой для размещения информации о новинках в ресторанном бизнесе может выступить городской информационно-туристский центр Ханты-Мансийска. На сайте учреждения можно публиковать новости об открытии заведений, спец предложениях и других интересных событиях», - отметила Инна Арканова. Организаторы круглого стола надеются, что диалог между участниками туристического рынка принесет свои плоды и вскоре туристы апробируют новый гастрономический тур и отведают великолепный вкус Югры.



УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!

Приглашаем Вас принять участие в проектах Центра поддержки экспорта Югры:

В 3-4 кварталах 2014 года Центром поддержки экспорта Югры запланировано проведение деловых миссий в следующие регионы и страны:

Месяц	Страна, регион	Сфера деятельности участников
Июль	Ставропольский край	СМСП агропромышленного комплекса
Август	Томск	СМСП сферы сбора и переработки дикоросов
Сентябрь	Крым	СМСП сферы туризма и агропромышленного комплекса
	Финляндия	СМСП агропромышленного комплекса
	Китай	СМСП всех видов деятельности
Октябрь	Германия	СМСП лесопромышленного комплекса
Ноябрь	Казахстан	СМСП агропромышленного комплекса
Декабрь	Чехия	СМСП сферы туризма и производства сувенирной продукции

Целью деловых миссий является расширение рынка сбыта продукции и услуг предприятий автономного округа. Программы мероприятий включают встречи с предпринимательским сообществом посещаемых стран, переговоры о формах сотрудничества, посещение предприятий, обмен опытом и др.

Приглашаем представителей малых и средних предприятий, зарегистрированных на территории Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, принять участие в деловых миссиях. Участие в деловых миссиях бесплатное.

За подробной информацией по участию в мероприятиях обращаться в Центр поддержки экспорта Югры.

Контактные лица:

- начальник отдела координации внешних связей
Михаил Фёдорович Кулябин
тел.: +7 (3467) 32-90-88; e-mail: mfk@export-ugra.ru;
- главный специалист отдела координации внешних связей
Ирина Александровна Векшина
тел.: +7 (3467) 35-61-54; e-mail: via@export-ugra.ru.

Дополнительную информацию об услугах Центра поддержки экспорта Югры можете найти на сайте: www.export-ugra.ru.

Маркетинговые исследования



В целях выявления реальных проблем, возникающих перед малым и средним предпринимательством в результате вступления России в ВТО, Центр поддержки экспорта Югры приглашает предпринимателей принять участие в маркетинговых исследованиях и ответить на вопросы анкет, размещенных на сайте: www.export-ugra.ru.

Ваше мнение поможет региональцам выявить имеющиеся возможности и существующие проблемы на предприятиях малого и среднего бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа - Югры после вступления России в ВТО.

Рабочая встреча с региональцами ТюмГУ

23 мая 2014 года в г. Тюмени состоялась рабочая встреча Центра поддержки экспорта Югры (далее Фонд) с ведущими региональцами Тюменского государственного университета.

Основной вопрос для обсуждения: проведение маркетинговых исследований для субъектов малого и среднего предпринимательства региона, направленных на стимулирование экспортной деятельности малых и средних предприятий Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по следующим темам: «Влияние присоединения России к ВТО на субъекты малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры», «Исследование Азиатского рынка на предмет поставки в данный регион «Дикоросов», «Оценка экономического эффекта влияния мер поддержки СМСП на социально-экономическое развитие региона».

В рабочей встрече приняли участие: со стороны Центра поддержки экспорта Югры - заместитель генерального директора Фонда - **Светлана Королева**; со стороны ТюмГУ: директор Регионального института международного сотрудничества ТюмГУ - **Галина Телегина**, заместитель директора Регионального института между-

народного сотрудничества ТюмГУ – **Нина Штыкова**, заместитель директора, руководитель Бюро переводов Регионального института международного сотрудничества ТюмГУ – **Наталья Дзида**, доцент кафедры мировой экономики и международного бизнеса ТюмГУ – **Николай Вилков**, руководитель совместного российско-китайского предприятия, предприниматель в сфере внешнеэкономической деятельности с 1997 г. по настоящее время (Азиатский рынок) – **Валерий Андоверов**.

В рамках рабочей встречи были утверждены перечни вопросов - анкет для предпринимателей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, которые станут практической частью проведения маркетинговых исследований. Выводы маркетинговых исследований, сделанные региональцами на основании анкет предпринимателей, выявят возможности и проблемы, стоящие перед малым и средним предпринимательством региона, а также определят наиболее эффективные методы содействия экспортно-ориентированным предприятиям (СМСП) Югры после вступления России в ВТО.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЮГРЕ



ТЕХНОПАРК
ВЫСОКИХ
ТЕХНОЛОГИЙ



ФОНД МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры



НАШИ ПАРТНЕРЫ



Издатель и учредитель: Фонд «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры» 628012, Россия, ХМАО-Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Пионерская, 14, тел/факс: +7 (3467) 356-154, e-mail: info@export-ugra.ru, www.export-ugra.ru
Информационное издание: Экспортный бюллетень Югры. Выпуск 4 (апрель - июнь 2014 г.).

Главный редактор: В.М. Чемёркин. **Координация, подготовка материала:** С.Л. Королева. **Верстка:** Н.Н. Егорова. **Корректор:** В.В. Пурисова.

В номере использованы материалы «Интерфакс», «РИА-Новости», «Югра-Информ».

Перепечатка материала допускается только с согласия редакции «ЭБЮ». **Тираж** – 999 экз. **Распространение:** бесплатно.

Отпечатано в ООО «ПРОГРЕСС ГРУПП», 620137, Россия, г. Екатеринбург, ул. Сулимова, д. 26. Заказ № 1053. Подписано в печать 16.06.2014 г.

Газета отпечатана в рамках реализации Государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 - 2020 годы»



РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ. СОТРУДНИЧЕСТВО

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Продукция предприятий Республики Беларусь всегда отличалась своим качеством. Всем экспортно-ориентированным предприятиям автономного округа, заинтересованным в торгово-экономическом сотрудничестве с предприятиями Республики Беларусь достаточно зарегистрироваться на портале www.export.by (раздел «Иностранные партнеры») и начать размещать не только информацию о своей деятельности, но и предложения о сотрудничестве (раздел «Деловые предложения из-за рубежа»).

Республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь, в целях практической реализации подписанного 16 апреля 2014 года в г. Минске Соглашения о сотрудничестве с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» предлагает предпринимателям

региона комплексную информационную поддержку в сфере внешнеэкономической деятельности со стороны Республики Беларусь. В настоящее время, предприятие сотрудничает со многими информационно-маркетинговыми компаниями РФ, а также региональными информационно-аналитическими центрами и центрами по содействию экспорту и инвестициям, агентствами по поддержке малого и среднего бизнеса, торгово-промышленными палатами. Более подробная информация на сайте: www.ncmps.by

Как показывает практика, совместные действия сторон в информационной сфере сегодня - это прямой путь к укреплению взаимовыгодных контактов, заключению договоров о поставках товаров (работ, услуг) и обсуждению новых инвестиционных проектов.

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЮГРЫ ПРОДОЛЖАЕТ СЕРИЮ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ

Центром поддержки экспорта Югры, в рамках реализации плана мероприятий на 2014 год в г. Нижневартовске 28 апреля 2014 г., в г. Сургуте 29 апреля 2014 г., в г. Нягань 5 мая 2014 г., организованы и проведены обучающие мероприятия по тематике ВЭД для предпринимателей на тему: «Построение системы НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Point – анализ рисков и критические точки контроля) на предприятии. Порядок получения международного сертификата НАССР».

Тематика семинара вызвала большой интерес у предпринимателей. Семинар посетило - 78 участников, в т.ч. в г. Нижневартовске – 28 участников, в г. Сургуте – 30 участников, в г. Нягань – 20 участников.

Слушателями семинара были предприниматели лесопромышленного и агропромышленного комплексов автономного округа, сферы въездного туризма и др. отраслей экономики региона, заинтересованные в экспортной деятельности.

Профессиональным бизнес-тренером **Татьяной Майснер** – преподавателем Тюменского государственного университета, участникам семинара были даны доступные развернутые знания в области ВЭД по вопросам построения системы

НАССР на предприятиях малого и среднего бизнеса (принципы системы НАССР, нормативная база, этапы внедрения НАССР и др.), а также в доступной форме изложен материал о порядке получения международного сертификата НАССР (ИСО 22000).

В рамках дискуссии предприниматели получили от бизнес-тренера ответы на интересующие их вопросы: «Как проверить подлинность сертификатов соответствия на продукцию и на систему менеджмента?», «Какие выгоды будет иметь предприятие при введении системы ХАССП на производство?», «Кто будет отвечать за внедренную систему ХАССП на предприятии, если изменятся два процесса: переработка молока и переработка мяса?», «Маркировка продукции, что означают пиктограммы на продукцию. Как разобратся?», «Сколько стоит получить сертификат на соответствие требованиям ИСО 22000 (ХВССП)?». «Предприятие не экспортирует и не импортирует продукцию в настоящее время, нужно ли внедрять систему ХАССП?» и др.

По окончании обучающего мероприятия каждый участник получил именной сертификат, а также методическое пособие по данной теме.



ЗАПРОСЫ ПО СЕТИ ЕИКЦ НА ПОИСК ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

№	Регион		Номер запроса
ЗАПРОСЫ ОТ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ			
1	Саратовская область	Российская компания, специализирующаяся на внедрении и сопровождении программного обеспечения iiko для автоматизации ресторанов, кафе, столовых; обучении и повышении квалификации технического персонала; организации удаленной поддержки, ищет компании, заинтересованные в их деятельности.	23403
2	Астраханская область	Российская компания, специализирующаяся на оказании высококачественных услуг в области фитнеса, ищет партнеров для развития сети фитнес-клубов для женщин на условиях франшизы во всех регионах РФ.	23377
3	Пермский край	Российская компания, специализирующаяся на производстве станций и установок очистки природных и сточных вод, предлагает свою продукцию покупателям для всех регионов РФ.	23357
4	Омская область	Российская компания, производитель препаратов медицинского назначения и косметических средств, ищет дистрибьюторов, работающих с аптеками, медицинскими учреждениями в регионах РФ для сбыта своей продукции.	23346
5	Краснодарский край	Российская компания, специализирующаяся на производстве готовых смесей для мягкого мороженого, производстве приборов для пищевой промышленности (пищевые смесители, пробоотборники для пищевой промышленности и др.), ищет торговых посредников, покупателей нашей продукции.	23343
6	Ростовская область	Российская компания, специализирующаяся на производстве промышленных и бытовых приборов учета энергоресурсов, ищет зарубежных партнеров (дистрибьюторов, дилеров, торговых представителей).	23337
7	Челябинская область	Российская компания, специализирующаяся на поставках промышленного оборудования в нефтегазовую, горнодобывающую, строительную отрасли, предприятия ЖКХ, ищет потребителей данной продукции.	23333
8	Новгородская область	Российская компания, специализирующаяся на производстве сувенирных (поддужных, валдайских) колокольчиков из латуни, заинтересована в торгово-посреднических услугах.	23409
9	Томская область	Российская компания, специализирующаяся на производстве оцилиндрованного бревна, профилированного бруса, занимающаяся домостроением, ищет торговых представителей в регионах РФ.	23408
10	Саратовская область	Российская компания, специализирующаяся на создании пилотной установки в виде погрузчика с накопителями на литий-ионных батареях, организации производства разработанного комплекта электрооборудования с автоматизированной аналитической системой оптимизации энергоэффективного использования автономных источников тока (КЭААСОЭИ АИТ) для электропогрузчиков, ищет заинтересованные компании в их деятельности, а также компании готовые инвестировать в дальнейшее развитие проекта.	23400
11	Краснодарский край	Одна из крупнейших Российских сетей магазинов, представляющая одежду премиум-класса, ищет надежных партнеров в сфере поставок обуви и аксессуаров для открытия новых магазинов в регионах России.	23342
12	Мурманская область	Российская компания, специализирующаяся на проведении энергоаудита и реализации проектов по энергоэффективности, запрашивает услуги торгового представительства, а также выступает с предложением по созданию совместного предприятия.	23227
13	Астраханский край	Российская компания, специализирующаяся на производстве изделий из цветного стекла - сувениры, бижутерия, витражи, ищет партнеров по взаимному производству в регионах РФ.	23201
14	Тульская область	Компания, осуществляющая продажу 3D-принтеров, 3D-сканеров, расходных материалов, сервисное обслуживание, обучение, оказывающая техподдержку, услуги печати и сканирования, ищет покупателей оборудования и услуг.	23194
15	Мурманская область	Российская компания, занимающаяся производством полимеров и полиуретанов, ищет партнеров для организации совместного производства и дальнейшего сотрудничества.	23189
ЗАПРОСЫ ОТ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА			
1	Республика Польша	Шведская компания ищет производителей хрустальных люстр.	23229
2	Италия	Шотландская компания ищет компании, которые занимаются заготовкой и продажей сушеных трав. Планируемые величины закупок от 1-50 кг.	23388
3	Чешская Республика	Македонская компания, специализирующаяся на вылове и продаже речных угрей, ищет торговых представителей на территории РФ.	23335
4	Великобритания	Болгарская компания ищет производителя мопедов для покупки продукции и создания совместного производства.	23414
5	Республика Польша	Армянская компания, специализирующаяся на производстве плитки из природных камней, ищет торговых представителей и дистрибьюторов данной продукции на территории РФ.	22603

В случае заинтересованности по вышеперечисленным запросам просим обращаться в Центр поддержки экспорта Югры по телефону: **+7 (3467) 356-154**.

При обращении просим указывать номер запроса.

Полный перечень запросов по сети ЕИКЦ размещен по адресу: <http://www.export-ugra.ru/eicc/search/>