

ЭКСПОРТНЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЮГРЫ

Информационное издание Фонда "Центр поддержки экспорта Югры"



Генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Ирина Гайченцева подвела итоги работы за 2016 год

Основные цели и задачи Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» остаются практически неизменными с момента его основания. Мы делаем акцент на увеличении количества предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Кроме того, мы уделяем особое внимание увеличению внешнеторгового сальдо за счет экспорта и диверсификации товарной структуры внешнеторгового оборота, а также популяризации продукции региональных субъектов малого и среднего предпринимательства – производителей товаров и услуг на внешних рынках.

Продолжение на стр. 4

СОБЫТИЯ

- 1) Генеральный директор Фонда Ирина Гайченцева подвела итоги работы за 2016 год.....стр.2
- 2) Центр поддержки экспорта Югры организует образовательные курсы для предпринимателей автономного округа.....стр.3
- 3) Центр поддержки экспорта Югры приглашает предпринимателей стать участниками виртуальной выставки «Сделано в Югре!».....стр.4
- 4) Александр Швецов: Наша продукция становится более узнаваемой среди покупателей, благодаря товарному знаку «Сделано в Югре!».....стр.5
- 5) Александр Виршке: Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает нам весомую поддержку при выходе на международный рынок..стр.6

Генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Ирина Гайченцева подвела итоги работы за 2016 год

– Ирина Александровна, какие цели ставил перед собой Фонд в 2016 году?

– Основные цели и задачи Фонда остаются практически неизменными с момента его основания. Мы делаем акцент на увеличении количества предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Кроме того, мы уделяем особое внимание увеличению внешнеторгового сальдо за счет экспорта и диверсификации товарной структуры внешнеторгового оборота, а также популяризации продукции региональных субъектов малого и среднего предпринимательства – производителей товаров и услуг на внешних рынках. Отмечу, что важной задачей Фонда является реализация функции единого экспортного окна в автономном округе, а также предоставление всей необходимой информации субъектам малого и среднего предпринимательства Югры о том, какими инструментами поддержки они могут воспользоваться.

– Фонд оказывает поддержку югорским предпринимателям по ряду направлений. Какая работа проводилась в рамках оказания информационной и консультационной поддержки?

– В 2016 году проводилась работа с потенциальными и действующими экспортерами Югры по продвижению товаров на внешний рынок. Фондом было проведено 70 консультаций с привлечением федеральных экспертов для 23 югорских компаний. Кроме того, Фондом было проведено 15 обучающих мероприятий по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности, в которых приняли участие 215 субъектов малого и среднего предпринимательства Югры.

– В 2016 году АО «Российский экспортный центр» запустил Образовательный проект для начинающих экспортеров. Югра в числе первых получила статус пилотной площадки образовательной программы. Какая работа проводилась в данном направлении?

– В 2016 году пилотными регионами-участниками Образовательного проекта РЭЦ стали 13 субъектов России. С ними были подписаны соглашения о реализации данного Проекта. В его рамках РЭЦ проводил обучение по разработанной программе представителей региональных центров поддержки экспорта. Специалисты нашего Фонда, получившие аттестацию РЭЦ, вели обучение экспортных компаний Югры. За 2016 год нашими тренерами

было организовано 8 специализированных семинаров для 122 участников.

– Каких показателей вы достигли в части такого направления, как оказание помощи в формировании и продвижении экспортного предложения и содействие выходу предприятий на внешние рынки?

– В 2016 году Фондом была оказана поддержка в части формирования и подготовки презентационных материалов на иностранных языках для 15 компаний Югры. Также с целью выхода предприятий автономного округа на международные рынки Фондом было организовано 11 зарубежных деловых миссий с участием экспортно-ориентированных предпринимателей региона. При поддержке Фонда предпринимателями автономного округа было заключено 23 экспортных контракта с компаниями из Армении, Латвии, Казахстана, Китая, Венгрии, а также 25 соглашений о сотрудничестве.

– Расскажите о промоутерском проекте «Сделано в Югре!».

– Главная цель данного проекта – популяризация продукции товаропроизводителей Югры и признание ее на внешних рынках под брендом «Сделано в Югре!». По итогам двух лет работы проекта более 130 предпринимателей автономного округа получили согласие на использование товарного знака «Сделано в Югре!». В 2017 году планируется издание каталога «Сделано в Югре!». В нем будет содержаться информация о 70 товаропроизводителях автономного округа. Каталог будет создан в печатном виде, а также в виде виртуальной выставки-ярмарки.



– Ирина Александровна, подводя итоги нашего разговора, поделитесь планами на 2017 год?

– В 2017 году наша работа будет всецело направлена на выполнение ключевых задач Фонда «Центр поддержки экспорта Югры». Кроме того, мы планируем продолжить активную работу по организации деловых миссий в зарубежные страны. В частности, речь идет о посещении югорскими предпринимателями Венгрии, Китайской Народной Республики, Республики Корея, Республики Армения и Республики Казахстан.

Центр поддержки экспорта Югры организует образовательные курсы для предпринимателей автономного округа

В Сургуте 17 февраля состоялся первый в наступившем году образовательный семинар на тему «Таможенное оформление экспортных операций».

Организатором мероприятия выступил Фонд «Центр поддержки экспорта Югры».



«Мы проводим данные курсы в рамках реализации Образовательного проекта Российского экспортного центра. Проект стартовал в прошлом году. За это время он уже обрел популярность среди наших предпринимателей. Суть проекта заключается в модульной системе подачи информации, где каждый курс является самостоятельной программой», – подчеркнула генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Ирина Гайченцева.

«В рамках обучения югорским предпринимателям рассказали о ключевых таможенных операциях и документах для их оформления, познакомили с условиями внешнеторгового контракта, принципами работы с таможенными документами и обязанностями участников внешней экономической деятельности при прохождении контроля», – рассказал бизнес-тренер АО «Российский экспортный центр» Игорь Ширманов.



Напомним, что в 2016 году пилотными регионами-участниками Образовательного проекта РЭЦ стали 13 субъектов Российской Федерации. Югра в числе первых получила статус пилотной площадки

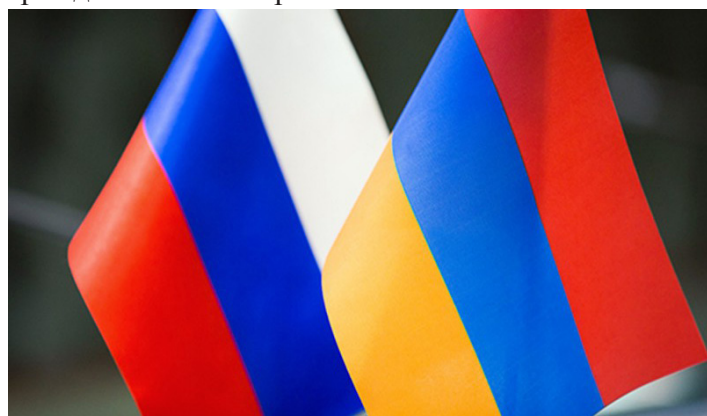
образовательной программы. Специалисты Фонда «Центр поддержки экспорта Югры», получившие аттестацию РЭЦ, вели обучение экспортных компаний Югры в соответствии с разработанными стандартами при постоянном методологическом сопровождении экспертов АО «Российский экспортный центр». За 2016 год тренерами Фонда было организовано 8 специализированных семинаров для 122 участников.

В 2017 году планируется проведение 11 образовательных семинаров.

Россияне смогут ездить в Армению по внутренним паспортам

Премьер-министр России Дмитрий Медведев провел переговоры с премьер-министром Армении Кареном Карапетяном.

В рамках развития гуманитарного сотрудничества стороны скрепили подписями документ, вносящий изменения в действующее соглашение о взаимных безвизовых поездках граждан. Теперь россияне смогут ездить в Армению по внутренним гражданским паспортам.



«Данное решение будет способствовать развитию туризма, а также откроет новые горизонты для международного сотрудничества. В прошлом году Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» было организовано 2 бизнес-миссии в Республику Армения. По итогам поездок было заключено 7 экспортных контрактов. С 25 по 27 октября в Ереване состоится восьмая Международная промышленная выставка «Expo-Russia Armenia 2017». Мы приглашаем югорских предпринимателей принять в ней участие. По всем интересующим вопросам обращайтесь в Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» по телефону 388-401», – отметил начальник отдела координации внешних связей и маркетинга Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Вадим Землиханов.

За рубежом появятся центры защиты интеллектуальной собственности Российской Федерации

Российский экспортный центр, Роспатент и фонд «Иннопрактика» начали совместную работу по созданию центров защиты интеллектуальной собственности в зарубежных странах, сообщают «Известия». Учреждения будут способствовать продвижению российской высокотехнологичной продукции и отечественных разработок на иностранные рынки.



Детальную концепцию и план мероприятий по созданию таких центров должны разработать к декабрю. По словам руководителя проекта по интеллектуальной собственности Российского экспортного центра Олега Дьяченко, будут изучены достоинства и недостатки различных возможных вариантов, в числе которых учреждение института атташе по интеллектуальной собственности при посольствах РФ или представительствах Российского экспортного центра – IP-атташе.

Среди других концепций – создание Суверенного патентного фонда, проект которого прорабатывается совместно с «Иннопрактикой», и открытие самостоятельных структур. Суверенный патентный фонд – это инструмент для управления пулом интеллектуальной собственности от имени их владельцев с целью организации коллективной защиты. Кроме того, напомним, что в этом году начнется производство маркировочных материалов для защиты российской продукции от подделки.

«В последнее время югорские предприниматели все чаще обращаются в Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» с вопросом о том, каким образом можно защитить интеллектуальные права. Мы всегда помогаем решать данные вопросы. Отмечу, что создание центров защиты интеллектуальной собственности в зарубежных странах упростит данную процедуру, а также позволит экспортерам

Югры получить надежного партнера в лице государства перед иностранными компаниями», – отметил начальник отдела координации внешних связей и маркетинга Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Вадим Землиханов.

Центр поддержки экспорта Югры приглашает предпринимателей автономного округа стать участниками виртуальной выставки «Сделано в Югре!»

В декабре 2015 года рамках XX выставки «Товары земли Югорской» был дан старт промоутерскому проекту «Сделано в Югре!».

Данный проект реализуется Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» при содействии Правительства автономного округа. Его главная цель – популяризация продукции югорских товаропроизводителей и признание ее на внешних рынках под брендом «Сделано в Югре!».



«В этом году планируется издание каталога «Сделано в Югре!». В нем будет содержаться информация о 70 товаропроизводителях автономного округа. Каталог будет создан в печатном виде, а также в виде виртуальной выставки-ярмарки», – подчеркнула генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Ирина Гайченцева.

Отметим, что по итогам двух лет работы проекта более 130 предпринимателей автономного округа получили согласие на использование товарного знака «Сделано в Югре!».

Предпринимателей, желающих стать участниками виртуальной выставки «Сделано в Югре!» просим обращаться в Фонд «Центр поддержки экспорта Югры», тел.: 8 (3467) 388-400, e-mail: info@export-ugra.ru.

Александр Швецов: Наша продукция становится более узнаваемой среди покупателей, благодаря товарному знаку «Сделано в Югре!»

Директор общества с ограниченной ответственностью «Алекс» из города Советский Александр Швецов рассказал о новом направлении в работе, а также о том, какие преимущества дает использование товарного знака «Сделано в Югре!».

– Александр Кузьмич, расскажите о вашем новом направлении – переработка дикоросов?

– ООО «Алекс» было зарегистрировано в городе Советский в 2002 году. Основными направлениями нашей деятельности являются: заготовка леса, строительство, капитальный ремонт зданий. Мы никогда не останавливались на достигнутом и всегда пробовали что-то новое. После того, как губернатором Югры Натальей Комаровой и Правительством автономного округа были внесены изменения в программу развития агропромышленного комплекса, то мы начали осваивать новое для нас направление – переработка дикоросов. Мы смогли получить поддержку как на муниципальном уровне, так и на региональном. В 2013 году начали реконструкцию тепличного хозяйства в Советском, чтобы на его площадке открыть цех по переработке дикоросов.



– Остановитесь, пожалуйста, подробнее на ассортименте вашего предприятия?

– Выпуск первой продукции начали в 2015 году. В основном, это была шоковая заморозка: ягоды и грибы. Но уже в 2016 году мы значительно расширили ассортимент, у нас появилось варенье, сухие и маринованные грибы, ягоды протертые с сахаром и орехи. Из ягоды делаем варенье девяти наименований. Отмечу, что в прошлом году на выставке «Товары земли Югорской» мы стали победителями в конкурсе «Лучший товар Югры-2016». В категории «Продукция из даров природы/ягоды» наше варенье из морошки оказалось в числе лидеров. Для из-

готовления нашей продукции мы используем ягоды, которые растут на территории автономного округа.

– В декабре 2015 года вашей компании был присвоен товарный знак «Сделано в Югре!». Прошел год, и вы обратились в Фонд «Центр поддержки экспорта Югры», чтобы получить право на использование товарного знака в 2017 году. Какие преимущества дает использование товарного знака?

– Если говорить о визуальном восприятии нашей продукции, то упаковка имеет несколько знаков – это логотип предприятия, знак международной сертификации. Вот уже на протяжении года на упаковке присутствует знак «Сделано в Югре!». Могу с уверенностью сказать, что это большой плюс – потребитель видит, что товар имеет региональный статус. Наша продукция становится более узнаваемой среди покупателей, благодаря товарному знаку «Сделано в Югре!».



– Александр Кузьмич, поделитесь планами на будущее?

– По переработке дикоросов мы определили для себя ряд перспектив. Во-первых, это производство соков из ягоды. На сегодняшний день мы выпускаем клюквенный, брусничный и черничный соки. Пока у нас три наименования, но после прохождения необходимых испытаний, мы начнем делать как одноименные соки, так и смеси.

Во-вторых, это переработка кедрового ореха. Планируем выпускать кедровое масло и молочко.

Третье направление – производство чаев. На сегодняшний день в качестве экспериментальной продукции мы выпускаем два вида копорского чая: листовый зеленый и черный гранулированный. В будущем будем расширять эту линейку.

У нас есть четкое понимание по развитию данного направления. Мы запланировали поэтапное освоение рынков: региональный, федеральный и экспортный. В дальнейшем мы рассчитываем на активное сотрудничество с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» по продвижению товара на внешние рынки. У нас есть концепция развития предприятия и мы будем к этому стремиться.

Александр Виршке: Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает нам весомую поддержку при выходе на международный рынок

Генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Виршке» Александр Виршке рассказал о том, как начинал свой трудовой путь, а также озвучил планы на ближайшее будущее.

– Александр Евгеньевич, расскажите о своей деятельности? Как родилась идея создания компании?

– В 2003 году я зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя. Изначально, будучи востребованным дизайнером в городе, я планировал свой бизнес, как дизайн-студию. Но быстро понял, что за интеллектуальный труд в России пока платить не принято и сменил вид деятельности на полиграфические услуги. Постепенно оснастил предприятие самым современным оборудованием, и работа пошла. Мой печатный салон был ориентирован на «праздничную полиграфию», то есть основной продукцией на которой мы специализировались были открытки, приглашения, фотозыгрыши, этикетки. Праздничная продукция требовала дополнительной отделки и одним из видов такой отделки является горячее тиснение фольгой. Для этого изготавливается клише и на специальном прессе происходит процесс тиснения. Однако при малых тиражах время и стоимость изготовления клише становятся очень невыгодными.



В тот момент на рынке появился американский фольгиратор, который используя специальную термоголовку позволял делать тиснение прямо с компьютера. Больше не требовалось изготавливать клише, прилаживать его к прессу. Процесс стал быстрым, удобным и интуитивно понятным. Было решено купить американскую чудо-технику. Однако на тот момент валютный курс изменился и если раньше цена была просто высокой, то теперь стала совершенно нереальной. Но потребность в подоб-

ном устройстве осталась, причем не только у моего печатного салона, но и у многих-многих других. Прикинув потенциальный объем рынка, я решил, что имеет смысл вложиться в данное направление и разработать собственный аппарат по типу американского.

В самом начале проекта было определено четыре критерия. Мы не будем копировать американский аналог, а разработаем все сами. Аппарат должен печатать не хуже американского. Он должен быть доступен для российского пользователя. Нашей целью является не только российский, но и международный рынок. Началась разработка проекта. Первый год я откровенно потратил на «пробы и ошибки». Получил отрицательный опыт и потерял некоторые средства. Однако, это не остановило мою решимость довести дело до конца. Кроме того, в этот момент проект в некоторой степени стал напоминать «чемодан без ручки», который тяжело тащить, но и бросить уже жалко.

Второй год прошел удачнее. Проект несколько затянулся по срокам и пришлось пойти на некоторые компромиссы в его функциональности, но наконец вышла наша первая серийная модель, которая называлась просто – Foil Print. Основные цели были достигнуты – аппарат печатал не хуже, а по некоторым тестам даже лучше, чем американский аналог и на много лучше, чем появившиеся к тому времени китайские аппараты. Стоил наш аппарат даже дешевле, чем у китайцев. Однако, из-за отсутствия опыта, ограниченности средств и главное – обилия китайских комплектующих, созданный аппарат не мог похвастаться надежностью. Главная проблема оказалась в китайских драйверах шаговых двигателей – они иногда ломались еще по пути принтера к покупателю. Кроме того, по отзывам наших клиентов быстро стало понятно, что общепринятая ширина печати для таких устройств – 57 мм слишком мала для многих работ. Надо было минимум 100 мм.

Мне удалось договориться с японским производителем о том, чтобы совместно разработать новую печатную головку увеличенной ширины, и такая головка была создана. К слову, мы до сих пор еще не полностью рассчитались с японской компанией за проделанную ими работу, но дело того стоило, так как на данный момент мы являемся единственными в мире обладателями печатной головки с подобными характеристиками. Под новую печатную головку был разработан новый принтер, который воплотил в себе весь накопленный ранее опыт и получился продукт с уникальными характеристиками, который, на мой взгляд, серьезно обошел всех конкурентов. Кроме того, при разработке практически полностью отказались от применения иностранных

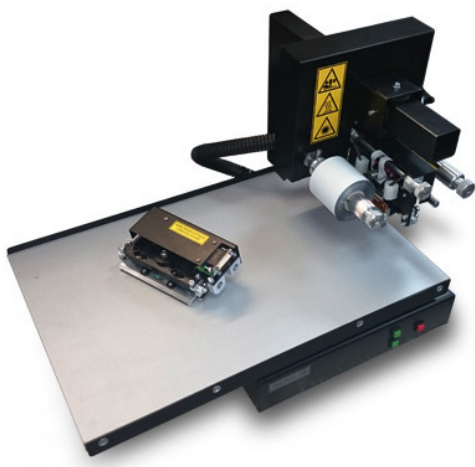
В новом аппарате, который получил название FoilPrint 106, были достигнуты следующие характеристики:

– ширина печати – 106 мм при разрешении 600 dpi (для сравнения конкуренты имеют ширину печати 57 мм и 300 dpi, либо есть головки до 210 мм, но с разрешением 200 dpi, что очень мало для качественной печати);

– длина печати до 500 мм (у конкурентов до 250 мм);

– возможность использовать печатную головку разной ширины, то есть на один и тот же принтер можно поставить как новую печатную головку шириной 106 мм, так и головку от старой модели шириной 57 мм.

С моделью FoilPrint-106 мы настолько угадали потребности рынка, что данный фольгиратор быстро стал бестселлером. За 2016 год доля продаж нашего оборудования на российском рынке вырос с 40 до 76% и 14% произведенной продукции ушло на экспорт.



– На каком из направлений деятельности вы бы хотели акцентировать свое внимание?

В 2017 году основное направление в приложении усилий будет направлено на развитие экспорта, так как большую часть российского рынка мы заняли, расти дальше можно только за счет внешних рынков.

22 марта мы отправили первый принтер в Индию для потенциального дилера. Принтер будет показан на региональной выставке, так что индийский партнер прогнозирует неплохие продажи. У него уже есть опыт продаж бельгийских фольгираторов, но надеюсь нам удастся вытеснить бельгийцев не только с российского, но и с индийского рынка.

Есть интерес и в других частях света – Египет, Израиль, страны Европы, так что поле для деятельности широкое. К сожалению, на внешнем рынке все намного сложнее, чем на внутреннем. Новые правила, новые трудности, иная ментальность партнеров, высокая конкуренция, валютный контроль, разные обменные курсы валют.

Однако есть и плюсы – более равномерная загрузка мощностей предприятия, диверсификация рисков, снижение себестоимости за счет увеличения объемов производства.

– Как давно вы сотрудничаете с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры»?

– Наше сотрудничество с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» началось в 2016 году. Пользуясь случаем, хочу выразить большую благодарность сотрудникам этой организации. По правде говоря, изначально был большой скепсис на счет того, что государство как-то будет помогать в развитии. Но мои опасения оказались напрасны. Центр поддержки экспорта Югры оказывает нам весомую поддержку при выходе на международный рынок. Чувствуя такую поддержку – проще вести работу.

– Какие меры поддержки оказал Фонд вашей компании?

– Взаимодействие с Центром поддержки экспорта Югры идет практически постоянно, и иногда небольшая, вскользь оказанная консультация оказывается эффективнее большого мероприятия. Попробую выделить основные направления нашего сотрудничества. В 2016 состоялась бизнес-миссия в Армению, где мы нашли партнера по продажам наших фольгираторов. В июле того же года, при поддержке Фонда и Технопарка высоких технологий Югры мы смогли поучаствовать в выставке Иннопром-2016, которая состоялась в Екатеринбурге.

В мае 2017 при непосредственной поддержке Фонда планируется участие в выставке Fespa-2017 в Германии, где опять же при помощи Центра поддержки экспорта Югры уже были найдены потенциальные партнеры.

– Как давно ваше предприятие является обладателем товарного знака «Сделано в Югре!»?

– В 2016 году нам был присвоен товарный знак «Сделано в Югре!». В это году я вновь обратился в Фонд «Центр поддержки экспорта Югры», чтобы получить право на использование товарного знака в 2017 году. Когда покупатели видят товарный знак «Сделано в Югре!» на нашей продукции, то для них это играет определенную роль. Они понимают, что наша разработка по-своему уникальна.

– Александр Евгеньевич, поделитесь планами на будущее?

– На будущее планируется все более активный выход на международный рынок, совершенствование продукции, развитие собственных средств производства и видимо переезд в новое помещение, которое еще предстоит найти. Кроме того, есть планы по запуску новых проектов, не связанных с текущей деятельностью, но также с имеющиеся перспективой для выхода на международный рынок.