



ШКОЛА ЭКСПОРТА ДЛЯ КЛИЕНТОВ

СИБУР запустил образовательную программу «Акселератор экспортного роста».

Программа создана при участии Школы экспорта АО «Российский экспортный центр» и направлена на развитие компетенций по внешнеэкономической деятельности и поддержке экспортного потенциала клиентов. В частности, речь идет о таких компетенциях, как анализ целевых рынков, ведение переговоров с иностранными контрагентами, экономика продукта, маркетинг и так далее. Участниками программы, стартовавшей в конце февраля, стали 11 партнеров СИБУРа, в их числе «РосАвтоПласт», «Тосол-Синтез», «Европолимер», «Бюрократ», «Нетканика» и другие.

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЭКСПОРТЕРОВ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ДАЕТ БИЗНЕСУ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УВЕРЕННОСТЬ В СТАБИЛЬНОМ ПРОДВИЖЕНИИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ.

«Программа уникальна тем, что ее инициатором стал бизнес, заинтересованный в развитии компетенций своих клиентов, — отметил старший вице-президент РЭЦ Алексей Кожевников. — Сегодня вместе с представителями бизнеса мы запускаем новый продукт, который в дальнейшем станет верным помощником компаниям из разных отраслей для реализации своего экспортного потенциала».

«Мы заинтересованы в повышении конкурентоспособности наших клиентов и, как следствие, развитии переработки полимеров и несырьевого экспорта. Программа позволила создать площадку для обмена опытом и экспертной поддержки клиентов СИБУРа, что, я надеюсь, в ближайшем будущем отразится в новых заключенных экспортных контрактах», — считает Юлия Румянцева, куратор программы со стороны СИБУРа, директор по продажам композитных материалов и труб.

Обучение состоит из трех модулей, по его итогам участники прорабатывают собственные кейсы по выводу продуктов на зарубежные рынки и в дальнейшем смогут самостоятельно развивать экспортное направление. Продолжительность каждого модуля составляет два дня, после чего следует полуторамесячный перерыв, который участники посвящают подготовке «домашнего задания». При этом на протяжении всего обучения участники плотно взаимодействуют с экспертами СИБУРа и кураторами от РЭЦ.

Первый образовательный модуль был посвящен жизненному циклу экспортного проекта: возможным рискам, выбору рынка и поиску покупателя, подготовке товара к требованиям рынка, сертификации, защите интеллектуальной собственности, проведению международных переговоров, возможностям онлайн-торговли и господдержке экспорта. Приглашенными экспертами и тренерами стали представители ООО «ПАЛ» (сервисный партнер Alibaba Group в России), SAP и Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ.

«Для всех нас выход на экспорт – это трудный шаг, нужно мотивировать себя и команду. После тренинга мне показалось, что все реально, нужно идти и делать, нет нерешаемых проблем. Большое спасибо СИБУРу за инвестиции в собственных клиентов», – отметила Екатерина Каминская, компания «Бюрократ».

«То, что я получил в рамках модуля, – это структурированное изложение информации и разложение ее по полочкам. До обучения у меня было много разрозненных данных, которые крутились в голове, но не вставали в единую стройную конструкцию», – поделился Михаил Никитин, компания «Нетканика».

В рамках второго модуля были рассмотрены такие темы, как конкурентоспособность предложения экспортера, финансирование экспорта, его виды и инструменты, финансовые риски и способы их минимизации, международная транспортная логистика и ее влияние на стоимость экспортной сделки, таможенное оформление и таможенные процедуры.



Участники второго модуля. Фото: exportcenter.ru.

В качестве экспертов модуля выступили к.э.н., заместитель генерального директора ООО «ВТК-консалтинг» Артем Азарченков, руководитель отдела логистики и управления заказами ООО «Ланксесс» Мария Исакова, старший эксперт по администрированию субсидий по транспортировке РЭЦ Антон Шарафан, заместитель руководителя московского представительства АО «Инвест Мультимодал» - доцент кафедры таможенного дела и ВЭД МСЭИ Елена Попова, менеджеры направлений «Экономическая поддержка функций» и «Долговое финансирование» СИБУРа Вадим Иванищев и Елена Курганова.

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЭКСПОРТЕРОВ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ДАЕТ БИЗНЕСУ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УВЕРЕННОСТЬ В СТАБИЛЬНОМ ПРОДВИЖЕНИИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ.

Третий модуль стал для участников решающим – именно на нем они демонстрировали результаты межмодульной работы и получали обратную связь от кураторов. «Тематика модулей обучающей программы СИБУРа и Российского экспортного центра чрезвычайно актуальна для нашей бизнес-модели. Экспортные продажи – направление пока для нас абсолютно новое, мы находимся в самом начале этого пути. Получить на этом этапе настолько мощный драйвер компетентной помощи для осуществления внушительного рывка, безусловно, очень важно», – считает Андрей Макеев, «Росавтопласт».

«Реальные знания, полученные в ходе обучения в Школе экспорта СИБУРа и РЭЦ, мы уже применяем на практике: реализована процедура идентификации товаров, проведено хеджирование рисков. У нас амбициозные планы на ближайшие 5 лет – увеличение экспорта с 2% до 10%. Благодаря этому проекту коммерческий экспортный сектор теперь может говорить на одном языке с государством, вести конструктивный диалог с партнерами и планомерно развиваться», – говорит Людмила Нарезная, «Европолимер».

Благодаря Школе экспорта партнеры СИБУРа уже смогли открыть для себя новые перспективы и рынки. По итогам программы компания «Синикон» презентовала практический кейс по проработке и реализации внешнеэкономического контракта на поставку труб из пропилена для канализационных систем. А представители компании «Бытпласт» поделились своим достижением – победой в тендере сети французских магазинов продовольственных и промышленных товаров Leclerc на поставку пищевых контейнеров с декором.

Эксперты считают, что программа поддержки отечественных экспортеров на федеральном уровне дает бизнесу новые возможности и уверенность в стабильном продвижении российских производителей на международных рынках.