

Закрепление развития экспорта в документах стратегического планирования Алтайского края

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

В стратегии социального-экономического развития Алтайского края до 2035 года разработан раздел «Экспортная стратегия», который включает анализ текущего состояния экспорта в регионе и мире и отраслевых перспектив его развития, описание существующих барьеров и мер государственной поддержки экспортно ориентированных субъектов бизнеса, мероприятия по созданию экспортной инфраструктуры и другое.

В целях достижения поставленной Президентом Российской Федерации задачи увеличения объема экспорта несырьевых неэнергетических определено 4 задачи: совершенствование региональной системы поддержки экспорта; содействие экспортерам в устранении барьеров при выходе на зарубежные рынки; расширение и укрепление внешнеэкономических связей за рубежом и внутри страны; формирование и реализация активной региональной маркетинговой стратегии. Основными драйверами роста ННЭ определены: машиностроение, химическая промышленность, агропромышленный комплекс. Основные страны-партнеры – Китай, Казахстан, Белоруссия, Монголия, Германия. Решение обозначенных стратегических задач позволит сформировать в Алтайском крае благоприятные условия для ведения экспортной деятельности, увеличить число конкурентоспособных предприятий-экспортеров, нацеленных на увеличение объемов экспорта товаров и услуг, расширение экспортно ориентированных производств, что будет оказывать положительный эффект на развитие как отдельного хозяйствующего субъекта, так и региона в целом.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В целях разработки раздела «Экспортная стратегия» осуществлен анализ текущей экспортной деятельности в регионе и глобальных мировых трендов, проведены стратегические сессии с участием представителей региональных органов власти, предпринимательского сообщества, институтов развития, организовано общественное обсуждение проекта документа.

По результатам проведенных мероприятий проект стратегии был доработан и направлен в Минэкономразвития России и отраслевые федеральные ведомства. Раздел «Экспортная стратегия» получил положительное заключение АО «РЭЦ».

Итоговый документ был принят на сессии Алтайского краевого законодательного собрания (закон Алтайского края от 06.09.2021 № 86-ЗС).

В 2022 году утвержден план мероприятий по реализации стратегии СЭР Алтайского края, в который включен перечень региональных экспортно ориентированных проектов, а также указаны ключевые мероприятия по развитию экспорта в регионе: совершенствование мер поддержки экспортной деятельности, популяризация экспортной деятельности, содействие региональным компаниям в продвижении экспортно ориентированной продукции на новые рынки, развитие системы подготовки кадров в сфере внешнеэкономической деятельности на базе высших учебных заведений Алтайского края. Для каждого мероприятия предусмотрен срок выполнения, ответственный исполнитель и ожидаемый результат.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Стратегия отвечает целям и задачам развития экспорта Российской Федерации и была согласована АО «РЭЦ» с учетом внесенных поправок при доработке.

Утверждение Стратегии позволило сформировать и закрепить видение по достижению поставленной Президентом Российской Федерации цели увеличения объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров. Основными драйверами роста ННЭ определены: машиностроение, химическая промышленность, агропромышленный комплекс.

Согласно стратегии в 2024 году объем ННЭ Алтайского края превысит 1,18 млрд долларов США (+40 % к 2020 году).

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Кадровые. Разработка стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2035 года осуществлялась собственными силами Минэкономразвития Алтайского края при участии органов исполнительной власти региона, отраслевых союзов, предпринимательского сообщества.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство экономического развития Алтайского края – ответственный исполнитель создания и реализации стратегии социально-экономического развития Алтайского края.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Разработка Стратегии социально-экономического развития Алтайского края заняла время с 2018 года

РЕКОМЕНДАЦИИ

Показатели, индикаторы, экспортно ориентированные проекты, которые предусмотрены стандартом, но не могут быть включены в саму стратегию, можно добавить в план мероприятий по реализации стратегии.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Неупокоев Никита Юрьевич, Начальник Отдела развития внешних связей Министерства экономического развития Алтайского края, тел.: +7 (3852) 20-65-40 эл. почта: export@alregn.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Алтайский край



Разработка Региональной программы развития экспорта Алтайского края

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

В целях достижения цели по увеличению объема ННЭ до 1,18 млрд долларов США к 2024 году (закреплена в стратегии социально-экономического развития Алтайского края) подготовлена программа развития экспорта в регионе, включающая в себя 4 ключевых проекта: в области аграрного и транспортного машиностроения, энергетического машиностроения, химической промышленности, производства продуктов питания и фармпрепаратов.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В 2021 году управленческая команда Алтайского края по развитию экспорта приняла участие в образовательной программе «Экспорт регионов 2.0», проводимой АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

В ходе обучения разработан проект региональной экспортной программы Алтайского края, который успешно прошел защиту перед аттестационной комиссией в лице представителей Минэкономразвития России, Минсельхоза России, Минпромторга России, Федерального центра развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России и Группы РЭЦ.

В соответствии с рекомендациями АО «РЭЦ» в программу должно быть включено не более 5 проектов, которые дают около 40 % общего роста ННЭ к 2024 году. В связи с этим при выборе проектов было принято решение использовать кластерный подход. Кластерная политика Алтайского края выступает одним из главных направлений экономического роста региона наряду с институтами инновационного развития и другими инициативами, являющимися инструментами диверсификации экономики. Применение кластерного подхода позволяет не только решать отраслевые задачи, но и способствует распределению точек роста в регионе, обеспечивая равномерность и сбалансированность пространственного развития. Поэтому при выборе проектов для включения в программу было принято решение взять за основу существующие территориально-производственные кластеры в сфере химической промышленности, биофармацевтики, аграрного и энергомашиностроения.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В рамках реализации проектов программы к 2024 году планируется увеличение объемов экспорта продукции:

- аграрного и транспортного машиностроения до 108,1 млн долларов США,
- химической отрасли до 133,5 млн долларов США,
- энергомашиностроения и энергоэффективных технологий до 18,5 млн долларов США,
- пищевой, перерабатывающей и фармацевтической промышленности до 190,6 млн долларов США.

В целом, за счет реализации программы развития экспорта Алтайского края до 2024 года будет выполнено 38,7 % общей региональной цели по увеличению объема ННЭ.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые – обучение управленческой команды осуществлялось за счет средств федерального бюджета в рамках субсидии .

Кадровые. Разработка проекта программы осуществлялась управленческой командой Алтайского края по развитию экспорта при участии отраслевых органов исполнительной власти.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Управленческая команда Алтайского края по развитию экспорта в регионе;
Министерство экономического развития Алтайского края

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс разработки проекта региональной экспортной программы занял 4 месяца.

РЕКОМЕНДАЦИИ

В программу рекомендуется включать проекты с высокой степенью готовности, которые могут внести свой вклад в достижение цели в ближайшей перспективе.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Неупокоев Никита Юрьевич, Начальник Отдела развития внешних связей Министерства экономического развития Алтайского края , тел.: +7 (3852) 20-65-40 эл. почта: export@alregn.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Алтайский край



Портал внешнеэкономической деятельности Свердловской области «Made-in-Ural»

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Портал – созданное Правительством Свердловской области современное цифровое «одно окно» для экспортно ориентированных предприятий и, одновременно, «витрина» компетенций региона как инструмент развития экспорта. Портал создан в рамках реализации регионального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта в Свердловской области» и в рамках внедрения Регионального экспортного стандарта 2.0. Мероприятие по созданию Портала предусмотрено государственной программой Свердловской области «Развитие международных и внешнеэкономических связей Свердловской области до 2024 года». Цель – содействие в повышении экспорта региона. Задача – сформировать единую информационную площадку для компаний внешнеэкономической деятельности Свердловской области и потенциальных заказчиков.

На Портале представлен каталог экспортеров, каталог продукции и услуг, производимых в регионе, а также информация о мероприятиях и мерах поддержки экспортно ориентированного бизнеса. На сайте указывается контактная информация о каждом зарегистрированном в регионе предприятии, данные доступны на шести языках (русский, английский, французский, испанский, китайский, арабский).

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Проектным офисом Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области принято решение о создании интернет-ресурса, посвященного экспортной деятельности. Решение утверждено протоколом. Мероприятие учтено в соответствующей государственной программе.

Министерством разработано техническое задание на создание Портала. Техническое задание сформировано с учетом предложений общественных институтов. Информация о закупке опубликована на сайте единой информационной системы в сфере закупок. По итогам проведения конкурса заключен государственный контракт с ответственным исполнителем.

С момента «запуска» Портала к регистрации приглашались экспортно ориентированные предприятия. Осуществлялись мероприятия по продвижению Портала. При регистрации предприятие заполняет учетную запись, информацию о товарах/услугах и др. После заполнения информации силами Министерства осуществляется ее перевод на иностранные языки. Продвижение портала осуществляется через размещение интернет-рекламы в целевых иностранных государствах (обеспечение приоритетного показа в поисковых интернет-системах ссылок на продукцию, представленную на Портале), а также через привлечение ресурсов торговых представительств Российской Федерации за рубежом. Целевой аудиторией Портала являются: деловое сообщество Свердловской области, иностранные партнеры региона (действующие и потенциальные), институты развития и субъекты инфраструктуры поддержки ВЭД, а также все, кому интересна тематика внешнеэкономических связей.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

С момента запуска Портал посетило более 120 000 уникальных пользователей (увеличение в 1,7 раза в 2021 году в сравнении с 2020 годом) из 152 стран мира, наблюдается устойчивый рост количества и географии аудитории.

На Портале представлено более 640 экспортно ориентированных предприятий Свердловской области с описанием продукции/услуг. Через Портал поступают прямые запросы от иностранных партнеров на приобретение некоторых видов продукции, т.е. Портал работает и как торговая площадка. Портал помог структурировать и консолидировать информацию о региональных компаниях, упростил доступ к ним со стороны иностранных партнеров.

«Наша компания организует сложную логистику: география включает такие страны, как Болгария, Казахстан, Турция, Япония, Эмираты, Куба и многие другие. Портал «Made in Ural» очень хорошо набирает обороты и стал для нас своего рода «единым окном», где «под ключ» есть актуальная информация по мерам господдержки бизнеса, выставкам. С другой стороны, мы рассматриваем его как витрину компетенций всего региона и нашей компании, в частности», – Михаил Иванов, директор компании ООО «Сторас», специализирующейся на авиа и мультимодальных перевозках.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые - затраты на реализацию практики составили 7 156 тыс. рублей. Финансирование осуществлено за счет средств областного бюджета в рамках государственного контракта на основании сформированного технического задания.

Кадровые - Создание Портала осуществлялось силами IT-специалистов компании – подрядчика. Поддержание актуальности контента, опубликованного на ресурсе, производится силами сотрудников Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области – ответственный исполнитель создания и реализации практики. Исполнитель государственного контракта – ООО «НПО «Сапфир».

В состав проектного офиса, отвечающего за реализацию практики также включены представители Министерства промышленности и науки региона, Уральской торгово-промышленной палаты, Министерства инвестиций и развития, Министерства экономики и территориального развития, а также приглашенные эксперты

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс создания Портала занял 1 год. Разработка технического задания составила 1 месяц, разработка функционала Портала в соответствии с государственным контрактом составила 10 месяцев, проверка функционирования Портала составила 1 месяц. С сентября 2018 года функционирует Портал. Дальнейшие доработки функционала Портала в соответствии с государственным контрактом составили 1 год.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Учитывать, что требуется сопровождение такого интернет-ресурса на постоянной основе. В целях бесперебойного сопровождения информационного ресурса необходимо его размещение на сервере, защита от вирусов, оперативно решение возникающих технических проблем и др. Данные пункты рекомендуем учитывать при подготовке государственного контракта.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Кухтанова Арина Сергеевна, главный специалист отдела поддержки и развития экспорта Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, тел.: +7 (343) 312-03-73, эл. почта: a.kushtanova@egov66.ru.

РЕГИОН-ДОНОР

Свердловская область



Утверждение Стратегии развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области на период до 2035 года

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Стратегия развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области на период до 2035 года содержит основные цели, задачи, анализ развития отраслей, описание географии международного и внешнеэкономического сотрудничества региона, ответственных исполнителей, план финансового обеспечения, механизм реализации, целевые показатели. В стратегии раскрыты следующие темы: отраслевая структура внешнеэкономической деятельности Свердловской области, в том числе роль услуг в экспорте, и развитие инновационной инфраструктуры, региональная инфраструктура поддержки экспорта, развитие транспортно-логистической инфраструктуры, соответствующей приоритетам в международной сфере, участие Свердловской области в реализации единой государственной политики Российской Федерации по развитию международных гуманитарных связей, снижение в Свердловской области избыточных административных барьеров, возникающих в международной и внешнеэкономической деятельности, развитие и укрепление положительного делового имиджа Свердловской области за рубежом, анализ конкурентных преимуществ Свердловской области, официальные представительства иностранных государств, диверсификация отраслевой структуры экспорта Свердловской области, содействие привлечению иностранных инвестиций в наукоемкие и высокотехнологичные сектора экономики Свердловской области и др.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Приказом Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области утверждена Концепция Стратегии развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области на период до 2035 года.

Концепция была рассмотрена и одобрена на заседаниях Совета стратегического развития.

Министерством международных и внешнеэкономических связей Свердловской области была сформирована Стратегия развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области на период до 2035 года. Разработка осуществлялась с участием исполнительных органов государственной власти Свердловской области – соисполнителей, общественных представителей и еловых кругов.

Стратегия подготовлена во исполнение утверждаемых ежегодно Президентом Российской Федерации документов директивного характера высшим должностным лицам субъектов для обеспечения проведения единой внешнеполитической линии Российской Федерации и в соответствии с Концепцией внешней политики Российской Федерации; Региональным экспортным стандартом 2.0; госпрограммой «Развитие внешнеэкономической деятельности»; отраслевыми документами стратегического планирования федерального уровня в части международной и внешнеэкономической деятельности.

Стержнем документа является ряд задач, определенных из соответствующих групп основных проблем развития международной сферы региона. По каждой из задач проведен анализ текущего состояния, определены ключевые показатели достижения результатов и предложены механизмы решения.

Стратегия была рассмотрена на заседании совета стратегического развития Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, далее Стратегического совета Правительства Свердловской области.

Стратегия утверждена постановлением Правительства Свердловской области от 20.06.2019 № 372-ПП.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Стратегия носит ярко выраженный межотраслевой характер. Все задачи отнесены к полномочиям нескольких исполнительных органов и реализуются в рамках соответствующих государственных программ.

Стратегией обозначены основные задачи для межведомственной реализации. Выработаны целевые показатели для достижения. Принятие проекта постановления Правительства Свердловской области позволило привести направления и приоритеты развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области в соответствие с документами стратегического планирования Российской Федерации и паспортами приоритетных национальных проектов и региональных проектов Свердловской области.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые, административные, инфраструктурные, материально-технические, маркетинговые ресурсы не требуются.

Кадровые ресурсы – разработка проекта Стратегии осуществлялась в рамках текущих должностных обязанностей сотрудников органов власти и институтов развития. Ответственным разработчиком Стратегии является Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области – ответственный разработчик, исполнитель создания и реализации практики. Ответственные исполнительные органы государственной власти Свердловской области – соисполнители мероприятий Стратегии.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс разработки и утверждения Стратегии занял 15 месяцев (разработка концепции, утверждение концепции, рассмотрение документа на заседаниях совета стратегического развития, разработка стратегии, подготовка проекта постановления, утверждение).

РЕКОМЕНДАЦИИ

Рекомендуем формировать документ во взаимодействии с отраслевыми исполнительными органами государственной власти региона.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Куштанова Арина Сергеевна, главный специалист отдела поддержки и развития экспорта Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, тел.: +7 (343) 312-03-73, эл. почта: a.kushtanova@egov66.ru.

РЕГИОН-ДОНОР

Свердловская область



Создание и обучение управленческой команды по развитию экспорта Свердловской области

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

В рамках инструмента 3 Регионального экспортного стандарта 2.0, реализуемого в соответствии с региональным проектом «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» в Свердловской области сформирована и на базе регионального вуза – Уральского государственного экономического университета обучена управленческая команда по развитию экспорта. Совместно с Уральским государственным экономическим университетом разработана дополнительная профессиональная программа «Внешнеэкономическая деятельность: внедрение Регионального экспортного стандарта 2.0» объемом 72 часа. Обучение осуществлялось в гибридном формате (очные и дистанционные лекции-семинары). В курс включены теоретические основы внешнеэкономической деятельности, изучение роли экспорта для федеральной и региональных экономик, изучение нормативной базы от стратегических документов до некоторых отдельных нормативно-правовых актов, важных для понимания особенностей экспортной деятельности.

В практическом блоке курса разобраны основные меры поддержки экспортеров, действующие на федеральном и региональном уровнях. Основываясь на статистических данных Правительства Свердловской области дана краткая характеристика этих мер с точки зрения востребованности экспортерами и социально-экономического эффекта для экономики региона.

Командой разработан проект региональной программы по развитию экспорта Свердловской области с приоритетными отраслями, географическими приоритетами и оптимальными мерами поддержки. На базе этого проекта в текущем году планируется после общественных обсуждений утвердить данную программу на Экспортном совете при Губернаторе Свердловской области.

По итогам обучения членами управленческой команды получены удостоверения о повышении квалификации государственного образца по программе «Внешнеэкономическая деятельность: внедрение Регионального экспортного стандарта 2.0».

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Решением Экспортного совета при Губернаторе Свердловской области сформирована управленческая команда по развитию экспорта Свердловской области (решение утверждено протоколом заседания). Мероприятие по ее обучению учтено в соответствующем плане внедрения Регионального экспортного стандарта 2.0.

Министерством международных и внешнеэкономических связей Свердловской области совместно с Уральским государственным экономическим университетом сформирована программа для обучения.

Министерством международных и внешнеэкономических связей Свердловской области проведена работа по сбору соответствующих документов у членов управленческой команды для зачисления в региональный вуз.

После зачисления членами команды была пройдена дополнительная профессиональная программа «Внешнеэкономическая деятельность: внедрение Регионального экспортного стандарта 2.0» объемом 72 часа.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

По итогам обучения членами управленческой команды получены удостоверения о повышении квалификации государственного образца по программе «Внешнеэкономическая деятельность: внедрение Регионального экспортного стандарта 2.0».

Командой разработан проект региональной программы по развитию экспорта Свердловской области с приоритетными отраслями, географическими приоритетами и оптимальными мерами поддержки. На базе этого проекта в текущем году планируется после общественных обсуждений утвердить данную программу на Экспортном совете при Губернаторе Свердловской области.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые - зависят от установленных цен на обучение в региональных вузах. Безвозмездная основа по договоренности с ВУЗом.

Административные - создание необходимой правовой базы необходимо для регионального вуза, осуществляющего обучение. Также необходим нормативно-правовой акт, утверждающий состав управленческой команды.

Материально-технические - обеспечение было предоставлено региональным вузом, в котором проходило обучение.

Дополнительных кадровых, маркетинговых, инфраструктурных затрат не требуется.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области – ответственный исполнитель создания и реализации практики. Исполнитель – ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет».

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс обучения управленческой команды занял 3 месяца (осуществление договоренности с высшим учебным заведением, разработка программы, зачисление на программу, обучение, торжественное вручение сертификатов).

РЕКОМЕНДАЦИИ

Рекомендуем обеспечивать обучение управленческой команды во взаимодействии с высшим учебным заведением, которое осуществляет подготовку кадров в сфере внешнеэкономической деятельности на длительной основе для разработки эффективной программы обучения.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Куштанова Арина Сергеевна, главный специалист отдела поддержки и развития экспорта Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, тел.: +7 (343) 312-03-73, эл. почта: a.kushtanova@egov66.ru.

РЕГИОН-ДОНОР

Свердловская область



Создание бренда Свердловской области «Made-in-Ural»

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

С сентября 2018 года функционирует Портал внешнеэкономической деятельности Свердловской области «Made-in-Ural». В рамках создания Портала создан бренд «Made-in-Ural» и разработан брендбук.

Продвижение бренда осуществляется через привлечение ресурсов торговых представительств Российской Федерации за рубежом. Бренд представляется в рамках визитов руководства региона за рубеж, в рамках участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, в рамках приемов иностранных делегаций и других значимых международных мероприятиях

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Проектным офисом Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области принято решение о создании интернет-ресурса, посвященного экспортной деятельности. Решение утверждено протоколом. Мероприятие учтено в соответствующей государственной программе.

Министерством международных и внешнеэкономических связей Свердловской области разработан бренд «Made-in-Ural». Бренд продвигается в рамках различных международных мероприятий. Ежегодно производится анализ узнаваемости регионального бренда.

В ближайшее время планируется проведение конкурса студенческих проектов по дизайну «Создание регионального экспортного бренда Свердловской области «Made-in-Ural». В дальнейшем планируется регистрации бренда.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Основное влияние, которое оказывает региональный бренд на развитие региона:

- повышение спроса на региональных рынках за счет узнаваемости и репутации бренда;
- увеличение инвестиционной привлекательности региона, как следствие, приток инвестиций;
- продвижение коммерческих брендов (брендов конкретных компаний, производителей) и увеличение поставок за рубеж под логотипом регионального бренда;
- потенциал для увеличения приносимой прибыли компаний Уральского региона.

Региональный бренд является значимым инструментом повышения инвестиционной привлекательности территории. Инвестиционная привлекательность также напрямую связана с инвестиционным потенциалом региона. Популяризация и узнаваемость бренда связаны с данным процессом, поскольку от того, насколько хорошую репутацию имеет региональный бренд, зависит, будет ли он пользоваться спросом и являться источником зарубежных инвестиций. Создание положительного инвестиционно привлекательного образа Свердловской области - задача стратегическая и долговременная.

Помимо этого, наличие регионального бренда способствует продвижению коммерческих брендов данного региона. Имея общий региональный бренд, который имеет высокое положение на рынке, известен как внутри, так и, что более важно, вне региона, можно успешно продвигать местное производство отдельных коммерческих предприятий Свердловской области. Оба элемента (региональный и коммерческий бренды) влияют друг на друга, и улучшение каждого из них является частью стратегии по улучшению другого. За счет правильного позиционирования на рынке бренда Made in Ural можно достичь увеличения спроса на все товары, продукты, услуги, предоставляемые под данным названием.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Требуются кадровые ресурсы для создания бренда и его продвижения.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области – ответственный исполнитель создания и реализации практики.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс создания бренда в настоящее время не окончен. 10 июня 2022 года проведен конкурс студенческих проектов по дизайну «Создание регионального экспортного бренда Свердловской области «Made-in-Ural». По результатам голосования определены победители. Презентация итогов конкурса организована в рамках деловой программы международной промышленной выставки «ИННОПРОМ». В дальнейшем планируется регистрации бренда.

РЕКОМЕНДАЦИИ

В рамках создания бренда необходимо изначально провести исследование региона с целью выявления сильных сторон субъекта Российской Федерации.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Куштанова Арина Сергеевна, главный специалист отдела поддержки и развития экспорта Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, тел.: +7 (343) 312-03-73, эл. почта: a.kushtanova@egov66.ru.

РЕГИОН-ДОНОР

Свердловская область



Формирование и анализ базы экспортеров и потенциальных экспортеров в Алтайском крае

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Минэкономразвития Алтайского края создана база экспортеров Алтайского края на основании данных Сибирского таможенного управления, управления ФНС России по Алтайскому краю, Центробанка России, сервисов по проверке контрагентов, данных РЭЦ о предприятиях, осуществляющих экспорт услуг.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В целях формирования базы экспортеров Алтайского края подготовлен запрос информации в адрес Сибирского таможенного управления, управления ФНС России по Алтайскому краю, Центробанка России о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, осуществляющих экспортную деятельность и зарегистрированных на территории Алтайского края. Полученные данные обработаны с помощью сервиса по проверке контрагентов. Для наглядности и удобства использования информации об экспорте и экспортерах региона был приобретен программный продукт по созданию «дашбордов».

В «дашборд» занесена информация о действующих и потенциальных экспортерах (инн, контакты, оквэд и др.), данные об объеме экспортируемых товаров по страновому и отраслевому признакам. Доступ к сервису предоставлен всем отраслевым региональным органам исполнительной власти.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Сервис неоднократно применялся при подготовке специализированных мероприятий (например, конкурс «Экспортер года Алтайского края», «Клуб экспортеров»), выступлений, материалов по экспорту (аналитические записки, презентации и т.д.), так как аккумулирует всю имеющуюся информацию об экспортной деятельности региона, включая контакты экспортеров и экспортную статистику.

В настоящее время в базе экспортеров количество предприятий составляет 1245.

Список экспортеров Алтайского края обновляется на основании данных Сибирского таможенного управления, управления ФНС России по Алтайскому краю, Центробанка России, сервисов по проверке контрагентов, данных РЭЦ о предприятиях осуществляющих экспорт услуг.

Доступ к экспортному portalу предоставлен всем отраслевым региональным органам исполнительной власти. Особый интерес представляет возможность формирования списка экспортеров для приглашения на узкоспециализированные семинары. Например, при проведении образовательного модуля для экспортеров пищевого сектора, можно обеспечить 100% охват предприятий отрасли.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые - затраты на приобретение программного продукта по созданию «дашборда» составили 182 тыс. рублей.

Кадровые. Создание осуществлялось силами отдела развития внешних связей Минэкономразвития Алтайского края

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство экономического развития Алтайского края.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Процесс создания занял ~3 месяца, обновление и модернизация осуществляется на постоянной основе.

РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Данные необходимо обновлять желательнее не реже 1 раза в 3 месяца (статус компании: действующее, в процессе ликвидации, банкротства и т.д).
2. ФТС не предоставляет сведения о компаниях, осуществляющих экспорт услуг. Эти данные имеются в АО «РЭЦ».

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Контактное лицо от Министерства экономического развития Алтайского края – Неупокоев Никита Юрьевич, тел.: +7 (3852) 20-65-40 эл. почта: export@alreg.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Алтайский край



ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Шоу-рум предприятий Рязанской области является продолжительной многоотраслевой выставкой, проводимой с целью знакомства представителей бизнеса зарубежной страны с продукцией экспортно ориентированных компаний Рязанской области с высокой вероятностью заключения экспортного контракта, а также с минимальными вложениями сил, времени и средств компании.

Участие в таком формате для бизнеса бесплатное, с минимальной нагрузкой на компанию.

Шоу-рум представляет собой выставочное пространство B2B: регионом арендуется целое здание или его часть на территории иностранного государства. На этой площадке застраивается многоотраслевая выставочная экспозиция региональных компаний (образцы продукции или макеты с описанием, буклеты), переговорная зона, подсобка / рабочая зона. Мобильность формата заключается в том, что после завершения работы площадки и ее закрытия, экспозиция перевозится в другую страну для следующего шоу-рума.

Преимущества практики для регионального бизнеса:

Представление компании на рынке страны посещения от лица правительства региона.

Бесплатная организация стенда с учетом пожеланий компании.

Бесплатная доставка и выкладка выставочных образцов и раздаточного материала компании.

Презентация продукции компании специалистами Центра экспорта.

Бесплатный поиск и привлечение зарубежных предприятий, заинтересованных в продукции компании.

Организация онлайн и офлайн встреч заинтересованных клиентов и отдела продаж компании.

Возможность бесплатного проведения профильных тематических мероприятий и презентаций на территории шоу-рума.

Отсутствие необходимости в выезде сотрудника компании в страну организации шоу-рума.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Министерством промышленности и экономического развития Рязанской области при участии Центра поддержки экспорта Рязанской области разработан детальный план график организации и проведения мобильных шоу-румов, учитывающий организационные и технические детали, а также корректируемый по мере накопления опыта проведения.

Решение о создании шоу-рума было принято руководством Рязанской области в ходе бизнес-миссии в Казахстан в июле 2021 года.

Страна проведения определяется исходя из приоритетности, определенной в Экспортной стратегии, запросов региональных предприятий, наличием потенциала для сотрудничества, рейтингом контрагентов региона по экспорту и рейтингом перспективных для экспорта стран РЭЦ с учетом политической и военной ситуации в стране-адресате (предварительный запрос рекомендаций в МИД России).

Непосредственной организацией занимается Рязанский центр экспорта в структуре АНО "Агентство развития бизнеса Рязанской области", который заключает договор с подрядными организациями. Минэкономразвития Рязанской области оказывает организационную поддержку.

Торжественное открытие площадки происходит во время проведения бизнес-миссий под руководством губернатора или Заместителя Председателя Правительства Рязанской области. Делегация включает представителей компаний-участников шоу-рума. На открытие заранее приглашаются местное руководство, высокопоставленные лица, в программу открытия входят обход выставки, пресс-подход с местными СМИ.

После отъезда делегации на месте остаются сотрудник ЦПЭ и подрядчик, они консультируют всех, кто интересуется представленной продукцией. В случае необходимости организуют переговоры в режиме ВКС. Если интерес подтверждается, представители компании едут на площадку и продолжают переговоры на месте. Далее организуются пробные поставки, заключаются экспортные контракты.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

По итогам 3-х шоу-румов были заключены экспортные контракты от 1 до 10 млн рублей каждый. Было охвачено более 10,5 тысяч зарубежных компаний, из которых более 1,75 тысячи проявили заинтересованность в сотрудничестве с предприятиями Рязанской области

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые - необходимо предусмотреть финансирование из средств областного бюджета региона на реализацию проекта. В Рязанской области с 2018 года в инициативном порядке поддержка экспортеров осуществляется, в том числе, через региональное мероприятие и НПА за счет средств областного бюджета. Затраты на один шоу-рум составляют порядка 10-11 млн. рублей.

Административные - для возможности выделения финансирования на уровне региона необходимо разработать и принять нормативно-правовую базу

Кадровые - для качественной организации практики необходимо не менее 4-х сотрудников.

Материально-технические - пункт приема выставочных образцов; компьютеры, телевизоры и оргтехника.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

2 месяца

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Правительство Рязанской области (министерство промышленности и экономического развития Рязанской области).

Центр поддержки экспорта Рязанской области.

АО «Корпорация развития Рязанской области».

РЕКОМЕНДАЦИИ

Определить и учитывать: 1) Промежуточные и конечные цели; 2) Требования к помещению; 3) Условия ввоза и въезда в страну размещения шоу-рума; 4) Принять во внимание возможную разницу во времени; 5) Обсудить формат официального открытия (от этого будет зависеть необходимость доп. оборудования, электрической разводки, доп. услуг и т.д.)

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Маркин Анатолий Николаевич. Руководитель Рязанского центра экспорта, тел.: +7 (4912) 600-520, +7 (930) 888-09-92; эл. почта: markin@exportcenter62.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Рязанская область



Отраслевой экспортный акселератор «Made in Udmurtia»

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Экспортный акселератор Удмуртии – это программа интенсивного экспортного развития через менторство, обучение и индивидуальное сопровождение компаний, которые планируют вывести новый продукт на зарубежный рынок или значительно расширить свою экспортную географию, реализуемая Центром поддержки экспорта Удмуртской Республики (ЦПЭ) в рамках внедрения 13 инструмента РЭС 2.0.

Каждый поток – отраслевой (с учетом специфики региона).

Разработка программы, подбор спикеров, разработка учебных пособий для каждого потока акселератора с учетом отраслевой специфики.

3 месяца обучение + 12 месяцев постакселерационное сопровождение.

64 часа – обучающие тренинги.

17 часов – консультации с экспертами в межмодульных периодах для каждой компании.

Еженедельные встречи с фасилитаторами в индивидуальном формате в течение 15 месяцев.

В акселераторе участвует экспортная команда предприятия – не менее 4 человек (90% экспертов федерального уровня).

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Подготовка проведения акселерационной программы включает: определение тематик образовательной части акселерационной программы; определение формата мероприятий акселерационной программы; привлечение фасилитаторов и тренеров; распределение фасилитаторов между субъектами МСП – участникам экспортного акселератора для сопровождения в межмодульных периодах; разработку графика проведения акселерационной программы.

Темы образовательной части акселерационной программы определяются ЦПЭ исходя из отраслевой направленности с учетом предложений фасилитаторов и тренеров. С учетом выбранных тематик, а также целевого результата и учитывая эффективность форматов ЦПЭ определяется формат мероприятий из базового перечня: лекции; семинары; тренинги; мастер-классы; круглые столы; вебинары; мотивационные сессии; «деловые» завтраки, обеды и ужины; «час» с Главой Удмуртской Республики; личные и групповые встречи с фасилитатором; визиты на предприятия наставников; консультация с тренером.

Привлекательные фасилитаторы и тренеры должны являться экспертами по внешнеэкономической деятельности, имеющими практический опыт консультирования, сопровождения и вывода хозяйствующего субъекта на внешние рынки, обладать высоким уровнем компетенций и значительным опытом в вопросах экспортной деятельности, а также готовностью передать свои навыки и поделиться своими знаниями с участниками Экспортного акселератора.

В соответствии с выбранными тематиками и определенными форматами мероприятий акселерационной программы, а также пожеланиями привлекаемых фасилитаторов и тренеров ЦПЭ разрабатывается график проведения акселерационной программы. В рамках акселератора разрабатываются индивидуальные «дорожные карты» по выходу на внешние рынки для субъектов МСП, участвующих в программе и осуществляется их мониторинг.

По итогам акселерационной программы осуществляется оценка результатов прохождения Экспортного акселератора каждым из участников.

По итогам оценки результатов акселерации субъектов МСП выбираются 3 финалиста акселерационной программы, которые получают на безвозмездной основе бонус в виде продвижения на зарубежных рынках / маркетингового исследования по 1 (одному) рынку / профессиональную «упаковку» экспортного проекта / иное по запросу субъекта МСП

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В Удмуртской Республике экспортный акселератор существует с 2019 года. За это время организовано 7 отраслевых потоков: FMCG, мебель, машиностроение (2 раза), IT (2 раза), агро.

Выпускниками акселераторов стали 93 компании. По итогам первых семи потоков 50% участников заключили экспортные контракты на общую сумму 25,76 млн долл. США в течение одного года после окончания акселерационной программы.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые - 5 000 000 руб., включая оплату спикеров, фасилитаторов, организационные расходы, разработку методических материалов по программе каждого потока, лекционных материалов, материалов для слушателей, разработку индивидуальных «дорожных карт» для участников, программ для каждого потока, призы победителям – 3 сертификата по 500 000 тысяч рублей на маркетинговое продвижение на целевых рынках.

Кадровые - 2 сотрудника, курирующие и реализующие программу в регионе.

Материально-технические - наличие конференц-зала со стульями и столами.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Центр поддержки экспорта Удмуртской Республики

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Разработка акселерационной программы – 2 месяца

Мероприятия по набору участников – 1 месяц

Реализация акселерационной программы – 3 месяца

РЕКОМЕНДАЦИИ

Определить и учитывать: 1) Промежуточные и конечные цели; 2) Требования к помещению; 3) Условия ввоза и въезда в страну размещения шоу-рума; 4) Принять во внимание возможную разницу во времени; 5) Обсудить формат официального открытия (от этого будет зависеть необходимость доп. оборудования, электрической разводки, доп. услуг и т.д.)

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Антоненко Валерия Михайловна, Руководитель Центра поддержки экспорта Удмуртской Республики, тел.: +7 (912) 857-29-27, эл. почта: antonenko2409@gmail.com,

РЕГИОН-ДОНОР

Удмуртская Республика



Комплексное сопровождение экспортно ориентированных компаний Ленинградской области с использованием CRM системы Битрикс 24

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

В Ленинградской области действует механизм региональных институтов поддержки «Система поддержки 360°». С целью полномасштабного сопровождения бизнеса, в зависимости от его потребностей, внедрена система сопровождения компаний, в том числе при выводе на внешние рынки.

В системе фиксируется и хранится вся полученная от компании в ходе диалога с менеджером того или иного института поддержки информация. Имея доступ к информации о компании, все институты региональной инфраструктуры поддержки в любой момент времени могут провести анализ, какие меры поддержки на данный момент актуальны для компании. Такой «нон стоп» формат работы с компанией на разных этапах ее жизненного цикла повышает ее конкурентоспособность.

Система разработана с учетом потребностей специалистов региональных институтов развития, таких как АНО «Центр развития промышленности Ленинградской области» в структуре которого Центр поддержки экспорта, Центр кластерного развития, Региональный центр компетенций; ГКУ «Агентство экономического развития Ленинградской области».

Решение о внедрении системы Битрикс принимали руководство и коллеги Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области и Центра развития промышленности Ленинградской области.

Данная программа позволяет двум структурам оперативно находить информацию о компаниях, актуализировать информацию. Прежде чем остановить свой выбор на Битриксе были изучены другие платформы и возможности их доработок под задачи комитета и центра. У Битрикса большой выбор модульных предложений и решений, которые адаптируются под наши запросы, есть возможность интегрировать систему с сайтами, что позволяет оперативно делать различные аналитический отчеты.

Техническое задание формировали сотрудники комитета и центра. Для адаптации под наши задачи был выбран подрядчик, у которого большой опыт в работе с системой Битрикс.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Для каждой компании, обратившейся в один из институтов поддержки, в системе Битрикс заводится отдельная «карточка». В нее вносятся полные сведения о компании: название, юридический и фактический адрес, ИНН, ОГРН, ТН ВЭД, контактные данные, чем занимается предприятие и т.д.

Каждый специалист, который работает с компанией, вносит информацию об услугах и консультациях, полученных в Центре или Комитете, а также о результатах полученных услуг.

Такой подход позволяет быстро найти данные компании, даже если компания обратилась спустя какое-то время, понять какие услуги уже получены, какая конверсия, подготовить аналитический отчет.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

- Количество компаний в системе - более 1400. Количество экспортеров - более 300: как крупных так и субъектов МСП.
- Объем поддержанного экспорта с 2019 года по 1 квартал 2022 года 101 556 840 долларов США.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые ресурсы - приобретение программного обеспечения и лицензии, доработка программы в соответствии с техническим заданием, тестирование и сопровождение – от 900 000 рублей.

Административные ресурсы - инструкции по работе в CRM системы Битрикс 24.

Материально-технические ресурсы - программное обеспечение.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

АНО «Центр развития промышленности Ленинградской области», Комитет экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области, ГКУ «Агентство экономического развития Ленинградской области».

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

3-6 месяцев.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Перед внедрением необходимо изучить систему, определив какие инструменты будут использоваться, как нужно доработать их интерфейс, для продуктивной работы всех участников процесса, какие отчеты будут нужны и в каком виде.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Штокайло Вера Юрьевна, Генеральный директор АНО «Центра развития промышленности Ленинградской области», тел.: +7 (812) 644-01-22

РЕГИОН-ДОНОР

Ленинградская область



«Дорожная карта» для экспортера

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

На основании регулярно проводимого мониторинга развития экспортной деятельности в регионе, опросов новгородских товаропроизводителей с целью оценки их экспортной готовности, анкетирования действующих и потенциальных экспортеров для каждой экспортно ориентированной компании – субъекта малого и среднего предпринимательства - разрабатывается план («дорожная карта») по выводу ее продукции на зарубежные рынки.

План формируется индивидуально на основе оценки «экспортной зрелости» компании.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Практика реализуется в несколько этапов:

1. Аналитический. В рамках этапа проводятся мониторинги и опросы. Полученная информация заносится в базу данных ЦПЭ, обрабатывается и систематизируется.
2. Структурирование компаний. В зависимости отряда показателей (сфера деятельности предприятия, размер бизнеса, степень присутствия на внутреннем рынке, опыт ведения экспортной деятельности, уровень развития экспортной активности при содействии ЦПЭ) все компании условно разделены на группы: «новички»; «перспективные»; «устойчивые».
3. Прикладной. Клиенты первой группы - «новички» получают поддержку общего характера: информирование, консультирование по общим вопросам ведения внешнеэкономической деятельности, обучение на семинарах, мастер-классах, участие в тематических конференциях, форумах.

Для каждого предпринимателя из двух других групп разрабатываются индивидуальные планы («дорожные карты») по выводу их продукции на зарубежные рынки, в рамках которых предлагается целый комплекс услуг: от перевода презентационных материалов на иностранные языки, поиска зарубежных партнеров, экспертизы и сопровождения экспортных контрактов до организации международных выставочных стендов и деловых миссий за рубеж.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Объем поддержанного экспорта у компаний, получивших поддержку ЦПЭ (млн долл США): 2018 — 4,2517, 2019- 5,281 (прирост 24,21% к 2018), 2020- 8,614 (прирост 63,1% к 2019), 2021 – 8,7457 (прирост 1,5% к 2020).

Для компаний, не имеющих опыт экспортной деятельности, – заключение экспортного контракта и отправка продукции за рубеж.

Для экспортеров, осуществлявших ранее разовые отгрузки – экспорт продукции на постоянной основе.

Для опытных экспортеров – увеличение объемов экспорта продукции / освоение новых рынков сбыта.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Кадровые – 2 сотрудника для проведения аудита и определения категории экспортера.

Материально-технические – 2 оборудованных оргтехникой рабочих места, принтер, канцелярские принадлежности.

Финансовые – не требуются, если работа организуется в рамках деятельности ЦПЭ.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Новгородский центр поддержки экспорта

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Определяется индивидуально

РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Проведение анкетирования компаний при первом обращении для определения уровня экспортного развития и подбора оптимальной меры поддержки или комплекса мер.
2. Актуализация анкеты по истечению 1 (одного) календарного года для корректировки оказываемой поддержки и определения уровня роста экспортного потенциала.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Янвельдт Дарья Алексеевна, ИО директора Новгородского центра поддержки экспорта,
тел.: +7 (8162) 67-02-83, +7 (921) 027-59-99, эл. почта: das@ncpe.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Новгородская область



Скорая экспортная помощь

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Скорая экспортная помощь подразумевает проведение экспортного аудита. Экспортный аудит – метод диагностики региона, направленный на выявление экспортного потенциала и перспективных зон роста, вовлечение субъекта малого и среднего предпринимательства в экспортную деятельность. Аудит проводится в отношении как действующих экспортеров, так и компаний, не имеющих опыта ведения экспортной деятельности.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В рамках проекта команда экспертов выезжает на предприятия республики с целью проведения скрининга производства для формирования рекомендаций и алгоритма выхода на экспорт. Скрининг производится экспертами выездной команды. В состав выездной команды включаются представители курирующих РОИВов и курирующего вопросы экспорта органа исполнительной власти, в зависимости от направления деятельности посещаемых компаний.

Для каждой компании, обратившейся в один из институтов поддержки, в системе Битрикс заводится отдельная «карточка». В нее вносятся полные сведения о компании: название, юридический и фактический адрес, ИНН, ОГРН, ТН ВЭД, контактные данные, чем занимается предприятие и т.д.

Каждый специалист, который работает с компанией, вносит информацию об услугах и консультациях, полученных в Центре или Комитете, а также о результатах полученных услуг.

Такой поход позволяет быстро найти данные компании, даже если компания обратилась спустя какое-то время, понять какие услуги уже получены, какая конверсия, подготовить аналитический отчет.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

По итогам 2021 года было осуществлено 46 выездов в 34 муниципалитета, консультационная помощь оказана 200 компаниям (16 крупных предприятий и 184 субъекта МСП). По итогам посещения 60 субъектов МСП обратились за поддержкой в Центр поддержки экспорта и получили порядка 300 различных услуг. По итогам реализации вышеуказанных услуг 7 компаний уже начали экспортировать свою продукцию впервые либо смогли расширить географию экспорта. Общий объем поддержанного экспорта более 500 тыс. долл. США.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые – средства, выделяемые из бюджета Республики Башкортостан. В 2022 году из бюджета Республики запланировано выделение 20 млн. руб. В эту сумму входит и обучение бизнес-шерифов. Разбивка данной суммы будет формироваться по итогам обучения всех бизнес-шерифов в течение года.

Инфраструктурные - курирующий вопросы экспорта орган исполнительной власти, институт поддержки экспортно ориентированных предприятий, ответственный сотрудник в муниципалитете за вопросы развития экспорта.

Кадровые - профильные специалисты из разных отраслей (РОИВов), инфраструктур поддержки.

Материально-технические - транспорт для выезда в муниципальные районы и городские округа.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности Республики Башкортостан; Представительство АО «Российский экспортный центр»; Центр поддержки экспорта Республики Башкортостан, Корпорация развития Республики Башкортостан.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Календарный год.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Включение представителей отраслевых инфраструктур поддержки.

В команду выездной группы включаются представители отраслевых РОИВов и инфраструктур поддержки, например, для муниципальных образований промышленной направленности это представители по линии Министерство промышленности и энергетики Республики Башкортостан, Корпорации развития Республики Башкортостан, для муниципальных образований направления АПК - представители Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан и Министерства торговли и услуг Республики Башкортостан.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Хасаншина Альбина Фларисовна, Начальник отдела внешнеэкономических связей министерства внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности Республики Башкортостан, тел.: +7 (347) 280-87-18; эл. почта:

hasanshina.af@bashkortostan.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Республика Башкортостан



ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

В рамках программы в муниципальных образованиях региона назначаются ответственные исполнители, курирующие вопросы развития и поддержки предпринимательства. Бизнес-шриффы выявляют экспортно-ориентированные компании и выступают персональными помощниками предпринимателей. Бизнес-шриффы обеспечивают последовательное сопровождение предпринимателей при реализации их инициатив и проектов во взаимодействии с существующей инфраструктурой поддержки бизнеса, финансовыми институтами и республиканскими органами исполнительной власти. Это, в свою очередь, необходимо для предоставления предпринимателям финансовых и нефинансовых мер поддержки, получения банковских продуктов, решения инфраструктурных и других интересующих вопросов.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

«Бизнес-шрифф» выявляет в курируемом им муниципальном образовании или городском округе экспортно-ориентированные предприятия на основании данных аналитического аудита региона, предоставленных ему Центром поддержки экспорта Республики Башкортостан и подразделением АО «Российский экспортный центр» в г. Уфе.

«Бизнес-шрифф» анализирует предоставленную информацию о находящихся/зарегистрированных в муниципальных образованиях компаниях, уже ведущих экспортную деятельность, либо обладающих экспортным потенциалом.

После проведения анализа команда, состоящая из представителей инфраструктуры поддержки экспорта и отраслевых РОИВов, выезжает на предприятия данного муниципального образования или городского округа и проводит диагностику предприятий, информирует о мерах государственной поддержки в области ВЭД и составляет дорожную карту по выходу представленных компаний на экспорт.

В рамках инспекции «бизнес-шрифф» прорабатывает со всеми компаниями проблематику их деятельности и точки роста.

ЦПЭ получает от бизнес-шриффа информацию о компаниях, обладающих экспортным потенциалом, но еще не охваченных мерами поддержки и пока не вошедших в контур охвата деятельности ЦПЭ, после чего ЦПЭ начинает адресную работу с данными предприятиями.

Для оптимизации коммуникации действует совместный чат ЦПЭ и всех бизнес-шриффов в мессенджере. ЦПЭ публикует там важную информацию по экспортной деятельности, а бизнес-шриффы распространяют ее в своих аккаунтах в социальных сетях, тем самым обеспечивая высокую информированность компаний о возможностях экспортной деятельности.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В рамках совместной деятельности бизнес-шриффов с ЦПЭ были организованы 14 выездов в 60 компаний муниципалитетов для консультирования по вопросам экспортной деятельности.

Были привлечены к работе более 150 компаний, 9 из которых заключили экспортные контракты.

В перспективе ожидается, что в контур экспортно-ориентированных компаний войдет на 10% больше экспортеров в каждом муниципальном образовании.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые – средства выделяемые из бюджета Республики Башкортостан. В 2022 году из бюджета Республики запланировано выделение 20 млн. руб. В эту сумму входит и обучение бизнес-шриффов. Разбивка данной суммы будет формироваться по итогам обучения всех бизнес-шриффов в течение года.

Административные – создание института бизнес-шриффов в муниципальных образованиях региона;

Инфраструктурные – курирующий вопросы экспорта орган исполнительной власти, институт поддержки экспортно ориентированных предприятий, ответственный сотрудник в муниципалитете за вопросы развития экспорта;

Кадровые – профильные специалисты из разных отраслей (РОИВов), инфраструктур поддержки;

Материально-технические – транспорт для выезда в муниципальные районы и городские округа;

Маркетинговые – информирование компаний посредством сайтов муниципальных образований, РОИВов и ЦПЭ.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Календарный год.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

Министерство внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности Республики Башкортостан; Центр поддержки экспорта Республика Башкортостан; Представительство АО «Российский экспортный центр».

РЕКОМЕНДАЦИИ

Поощрение самых активных бизнес-шриффов на коллегиях и знаковых мероприятиях. Сбор предложений от бизнес-шриффов по тому, какие меры поддержки были бы востребованы и полезны для бизнеса.

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Башкортостан Хасаншина Альбина Фларисовна, Начальник отдела внешнеэкономических связей министерства внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности Республики, тел.: +7 (347) 280-87-18; эл. почта: hasanshina.af@bashkortostan.ru

РЕГИОН-ДОНОР

Республика Башкортостан



Реализация акселерационной программы «Экспортный форсаж» Школы экспорта РЭЦ с участием студентов региональных ВУЗов.

ОПИСАНИЕ ПРАКТИКИ

Практика направлена на вовлечение региональных ВУЗов в работу по формированию системы подготовки кадров в сфере ВЭД через механизм организации обучающих стажировок студентов в рамках акселерационной программы, которая реализуется на базе инфраструктуры поддержки экспорта (без привлечения дополнительных средств). Суть практики – получение дополнительных ресурсов для формирования системы подготовки кадров в сфере ВЭД и популяризация экспортной деятельности среди молодежи.

Практика позволяет вовлечь ВУЗы в повестку институтов развития и организаций инфраструктуры поддержки экспорта по подготовке кадров в сфере ВЭД, дать студентам и выпускникам региональных ВУЗов практические знания и навыки в сфере ВЭД, обеспечив экономию ресурсов на дообучение для предприятий.

Акселерационная программа «Экспортный форсаж», успешно реализуемая с 2019 года, является оптимальной площадкой в регионах для вовлечения студентов в практические аспекты экспортной деятельности предприятия.

В рамках программы студенты получают возможность в командной работе с компанией-экспортером пройти обучение основам экспорта и принять участие в разработке плана по выходу компании на экспортные рынки (до трех рынков для каждой компании).

По результатам опроса, проведенного Рязанским центром экспорта в 2021 году, к 2024 году ожидается двукратное увеличение потребности в специалистах в сфере внешнеэкономической деятельности. Реализация данной программы позволит частично закрыть данную потребность.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

Куратором всей работы со студентами выступил ответственный сотрудник Рязанского центра экспорта при методологической поддержке представителей Школы экспорта РЭЦ.

Запуск и реализация проекта состояли из следующих этапов:

1. Согласование пилотной модели реализации акселерационной программы «Экспортный форсаж» со студентами на базе Рязанского центра экспорта со Школой экспорта РЭЦ.
2. Определение перечня ВУЗов-партнеров для организации сотрудничества в рамках проекта.
3. Отбор компаний в соответствии с методикой Школы экспорта РЭЦ. Получение согласия на привлечение студентов в качестве дополнительного ресурса.
4. Подбор тренеров и наставников программы, согласование с ними привлечение студентов. Постановка задач для работы студентов на модулях программы и в межмодульные периоды.
5. Отбор студентов на программу.
6. Обеспечение участия студентов в очных обучающих модулях, а также в решении задач компании по проработке 3-х потенциальных экспортных рынков в рамках межмодульных периодов.
7. Подведение итогов реализации программы.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

В результате реализации практики студенты региональных ВУЗов получили практический опыт организации и ведения экспортной деятельности в составе команды компании-действующего экспортера, подготовили и защитили проект в рамках курсовой работы. Предприятия Рязанской области - заинтересованного и погруженного в специфику работы компании будущего сотрудника.

По итогам реализации «пилотной» программы «Экспортный форсаж» в Рязанской области:

- 3 из 10 студентов пригласили на собеседования, а затем на испытательную практику к предприятиям-участникам;
- 1 студентка трудоустроена в Рязанский центр экспорта.

ТРЕБУЕМЫЕ РЕСУРСЫ

Финансовые – программа реализована за счет сметы Рязанского центра экспорта на реализацию акселерационной программы «Экспортный форсаж».

Административные – дополнительного создания нормативно-правовой базы не требуется.

Инфраструктурные – создание дополнительной инфраструктуры не требуется

Кадровые – программа реализуется силами ЦПЭ

Материально-технические – программа реализуется на материально-технической базе акселерационной программы «Экспортный Форсаж», дополнительные затраты не требуются.

Маркетинговые – информационные мероприятия проводятся силами ЦПЭ при поддержке РОИВа и руководителей региональных ВУЗов.

УЧАСТНИКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРАКТИКИ

- АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр»;
- Рязанский центр экспорта – структурное подразделение АНО «Агентство развития бизнеса Рязанской области»;
- Министерство экономического развития Рязанской области;
- ВУЗы-партнеры.

СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Практика реализовывалась с ноября 2021 г. по март 2022г.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Данный формат программы рекомендуется к внедрению всем регионам, планирующим реализацию акселерационной программы «Экспортный форсаж» Школы экспорта РЭЦ (со второго года реализации программы в регионе).

В первую очередь, эта практика может быть рекомендована тем субъектам Российской Федерации, которые реализуют инструменты Регионального экспортного стандарта 2.0. так как, по сути, является эффективным механизмом взаимодействия в рамках двух инструментов: № 13 «Реализация на территории субъекта Российской Федерации акселерационных программ и других комплексных инструментов развития экспорта» и № 8 «Создание и развитие системы подготовки кадров в сфере внешнеэкономической деятельности на базе ВУЗов субъекта Российской Федерации».

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА И ИХ КОНТАКТЫ

Маркин Анатолий Николаевич, Руководитель Рязанского центра экспорта, эл. почта: eicc62man@gmail.com;

Гаврилина Валерия Викторовна, главный специалист Рязанского центра экспорта, эл. почта: gavrillina@export62.ru;

Комарова Яна Анатольевна, директор по работе с образовательными организациями АНО ДПО «Школа экспорта», эл. почта: komarova@exportcenter.ru.

РЕГИОН-ДОНОР

Рязанская область

