

Деловая миссия предпринимателей Калужской области

26 апреля — 3 мая 2012 года состоялась международная деловая миссия субъектов малого и среднего предпринимательства Калужской области, осуществляющих поставки товаров (работ, услуг) на экспорт, а также экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Калужской области в Германию и Нидерланды.

Организаторами мероприятия стали министерство развития информационного общества и инноваций Калужской области, Центр экспортного развития Калужской области Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области. Региональным координатором мероприятия выступило ООО «Калужское агентство поддержки малого и среднего бизнеса», международным координатором — Schwarz&Partner Central&Eastern Europe Promotion.



области отметила: «Одним из самых важных результатов международной деловой миссии стала деловая кооперация между предприятиями — участниками делегации Калужской области. Речь идет о выявленных перспективах сотрудничества как между отдельными предприятиями, так и между участниками бизнес-сообщества Калуги и Обнинска. Если говорить о достигнутых результатах в международной кооперации, то следует отметить тот факт, что многие из участников деловой миссии не только расширили круг новых контактов с потенциальными зарубежными партнерами, но и договорились о будущем сотрудничестве, есть и достигнутые соглашения и планы по подписанию договоров. Отдельный вклад в деловую программу внес директор ООО «НПК «Медбиофарм» Р.А. Розиев, который пригласил делегацию посетить офис Medbiopharm Germany UG в Германии и поделился опытом открытия и функционирования зарубежного представительства. Также в рамках программы деловой миссии делегация посетила одно из предприятий Федеральной земли Рейнланд-Пфальц, где зарубежные коллеги не только рассказали об истории становления и развития предприятия, но

Целью деловой миссии являлось содействие в увеличении эффективности производства и реализации товаров, работ и услуг, предназначенных для экспорта, поиск деловых партнеров, организация экспортного маркетинга, заключение соглашений о сотрудничестве.

В рамках миссии состоялось посещение профильных предприятий, организаций инфраструктуры бизнеса, в том числе технопарков, в Германии и Нидерландах, посещение крупнейшей промышленной выставки мира «ГАННОВЕР МЕССЕ», участие представителей нашей делегации в кросс-коммуникационных бизнес-мероприятиях.

Перед проведением бизнес-миссии было сделано маркетинговое исследование рынков Германии и Нидерландов о возможностях реализации продукции, производимой компаниями — участниками бизнес-миссии, на данных рынках. В результате исследования были выявлены конкурентные преимущества предложений малых и средних предприятий калужского региона, определены перспективы сотрудничества с потенциальными деловыми партнерами Германии и Нидерландов.

Новый подход к проведению бизнес-миссий показал, что целенаправленные встречи с определением возможных партнеров для калужских инновационных компаний стали залогом успеха в деловом сотрудничестве с зарубежными партнерами.

17 мая была организована встреча участников бизнес-миссии в Германию и Нидерланды, на которой обсуждались итоги работы, определены дальнейшие планы. В рамках мероприятия всем участникам бизнес-миссии были вручены сертификаты участника международной бизнес-миссии.

В ходе встречи **Валентина Мальцева** — руководитель Центра экспортного развития Калужской



и показали производственный процесс на всех стадиях. Такие посещения зарубежных предприятий, и тем более представительств российских компаний за рубежом, позволяют участникам проанализировать и сравнить планы и перспективы развития своего предприятия, опираясь на реальный опыт российских и зарубежных коллег. Обмен опытом между участниками реального бизнеса и в дальнейшем должен стать основным компонентом программы будущих деловых миссий, наряду с образовательными мероприятиями и биржами деловых контактов. Только комплекс событий, каждое из которых будет открывать новые возможности для развития предприятия — участника деловой миссии, позволит обеспечить результат и высокую эффективность мероприятия.

Фонд благодарит участников международной деловой миссии в Германию и Нидерланды за то, что каждый из участников делегации внес свой неоценимый вклад в достигнутый результат мероприятия».

Участники бизнес-миссии поделились с нашим корреспондентом своими впечатлениями.

Сергей Маслов — директор по корпоративным финансам компании ООО «НПП «РАДИКО»: «Мы

молодая компания, занимающаяся разработками оборудования приборостроения по измерению радиационной безопасности на объектах атомной промышленности и на других объектах многофункционального назначения. В апреле мы приняли участие в Международной выставке в Ганновере, стали участниками деловых миссий, на которых была предоставлена возможность найти новые бизнес-контакты с предприятиями и государственными учреждениями Германии и Нидерландов. Поездка была плодотворной. Мы установили новые контакты, провели переговоры. В ходе данной работы были установлены контакты с одной из голландских фирм, которая занимается поставкой оборудования для дозиметрического контроля. Новое производство будет размещено в промышленной зоне Мишково в г. Обнинск. Проект рассчитан на текущий год. Сейчас ведутся переговоры, и будет подписан договор по поставке и пусконаладке оборудования.

Бизнес-миссия оказалась плодотворной и интересной, считаю, что это будет полезно для молодых предприятий и агентств, которые представляют эту прослойку бизнеса. Большое спасибо организаторам данного ме-

роприятия, министерству развития информационного общества и инноваций Калужской области и Государственному фонду поддержки предпринимательства Калужской области».

Валентин Кислов — технический директор НПО «ГЕОЭНЕРГЕТИКА»: «Наше предприятие занимается разработкой и производством износостойких покрытий для различных деталей, применяемых в машиностроении, судостроении, металлургической промышленности и энергетике. В целом результаты бизнес-миссии положительные, и, естественно, мы обязательно будем участвовать в следующих встречах, так как это дает дополнительные возможности и контакты, которые потом реализуются в проекты и договора.

Бизнес-миссия показала необходимость развития инновационных предприятий конкретно в части экспортной ориентированности. Буквально сразу после бизнес-миссии, благодаря приобретенным новым контактам, состоялась наша поездка в Бельгию и Францию, где были подписаны соглашения по проведению испытаний и сертификации нашей продукции в Европе, а также по ее применению в одной из крупных нефтегазовых компаний».

