



издается с апреля 1997 года

среда
23 декабря 2020
99 (5903)

РЯЗАНСКИЕ ВЕДОМОСТИ

областная общественно - политическая газета

цена свободная

3-4

Приложение к газете
«Рязанские ведомости»

СТРОИТЕЛЬ

АЛЕКСАНДР АБРАМОВ

Экспорт как наука

РЯЗАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЛАНИРУЮТ
ПОКОРЯТЬ СТРАНЫ ЕВРОПЫ, КИТАЙ И МОНГОЛИЮ



Фото Александра Абрамова

В занятиях приняли участие как предприниматели, уже имеющие некоторый опыт в экспортной деятельности, так и те, кто только планирует осваивать новые рынки

В Рязанском центре экспорта на минувшей неделе для предпринимателей региона провели занятия по акселерационной программе «Экспортный форсаж», являющейся частью национального проекта «Международная кооперация и экспорт». «Рязанские ведомости» узнали подробности.

Как рассказал руководитель Рязанского центра экспорта Анатолий Маркин, шесть образовательных модулейместили в себя различные аспекты ведения экспортной деятельности, начиная от выбора рынка и завершая заключением контракта. Ключевыми темами стали: подготовка и проведение международных переговоров, эффективная презентация, деловые коммуникации в экспортной сделке, техника ведения переговоров, подготовка к выставкам и ярмаркам.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

В первый поток приняли 14 рязанских компаний, представляющих такие сферы деятельности, как приборостроение, производство медицинских, строительных, детских изделий, торговля и другие. Чему именно их представителям надлежало научиться?

– Обучение по программе «Экспортный форсаж» дает навыки систематизированного подхода к ведению экспортной деятельности, – пояснил Анатолий Маркин. – Зачастую начинающие экспортеры имеют желание экспортировать свою продукцию везде и всюду. Но успех в этом деле зависит не только от моральной готовности. Не менее важны и другие факторы: где именно продукция или услуги, которые планируют экспортировать, могут быть востребованы; в какой степени они соответствуют требованиям зарубежных рынков; что

необходимо сделать для сертификации продукции на этих рынках... Только, когда учтены все нюансы, можно начинать работу по поиску партнеров и выстраиванию так называемой дистрибуционной цепочки. После обучения по программе «Экспортный форсаж» предприниматели получают возможность разработать для себя пошаговую дорожную карту, чтобы в дальнейшем ей следовать, и это значительно облегчает для них первые шаги в экспортной деятельности.

АЛГОРИТМЫ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Преподавателями программы стали аккредитованные тренеры Российского экспортного центра – из Москвы, Саратова, Волгограда и Новосибирска.

Так, на одном из завершающих занятий тренер Алина Федоткина в подробностях разобрала со слушателями алгоритмы подготовки к переговорам с потенциальными деловыми партнерами.

– Правильная подготовка к переговорам – это 70% от общего успеха в их результате, – рассказала Алина Федоткина. – Экспортеру необходимо собрать информацию как о клиенте, так и о продукции, которую он производит, либо об услугах, которые он потребляет. Также нужно выяснить, с кем уже работает его потенциальный клиент и по каким расценкам, чтобы понимать, что именно экспортер сумеет предложить, чего не в состоянии предложить другие. Не менее значимо учитывать разницу в менталитетах, в культурных и религиозных особенностях. Например, в Германии клиента мало интересует, как вы лично к нему относитесь. Здесь с вами сразу будут говорить о бизнесе, о конкретных фактах и цифрах. Между тем в Японии на первом месте всегда стоит уважительное от-

ношение друг к другу. На окончательные решения по сделкам тут требуется значительно больше времени, а не достигнув взаимного уважения, выстроить коммерческие отношения, скорее всего, не получится, как бы ни были значимы бизнес-интересы...

Собственно, и приступать к подготовке коммерческого предложения специалисты в экспортной деятельности рекомендуют только после того, как будет собрана вся необходимая информация и будут учтены все нюансы развивающихся деловых взаимоотношений.

НОВЫЙ ОТБОР СТАРТОВАЛ

До финиша акселерационной программы «Экспортный форсаж» в Рязани дошли 12 компаний. Теперь все они приступили к практической реализации ранее разработанных экспортных проектов.

Так, некоторые из рязанских предпринимателей нацелились на азиатские рынки, а именно – на Китай, Монголию, Туркменистан и Таджикистан. Другие намерены найти свои ниши на рынках Польши и Германии.

В настоящее время уже начат отбор предприятий для участия во втором потоке акселерационной программы, который будет работать в конце января – начале февраля 2021 года.

Среди критериев отбора: общий оборот не менее 50 млн рублей в год, а также наличие внутренних ресурсов для реализации экспортного проекта (в частности англоговорящих сотрудников).

Чтобы претендовать на участие, представителям предприятий достаточно обратиться в Рязанский экспортный центр и заявить о своем желании. Напомним, программа «Экспортный форсаж» субсидируется из средств федерального бюджета, и участие в ней для предпринимателей – бесплатное.



СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕРВИСЫ И МЕЖВЕДОМСТВЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕГОДНЯ СТАЛИ ЭФФЕКТИВНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Вчера Пенсионный фонд России отметил свое 30-летие. В преддверии этой круглой даты мы побеседовали с управляющим отделением ПФР по Рязанской области Геннадием Пашиным о том, какое место сейчас занимает фонд в государстве и обществе, как совершенствуется работа с гражданами и от чего зависит будущая пенсия.

Р.В. – Геннадий Васильевич, в последнее время идут дискуссии по поводу оправданности существования ПФР, о необходимости его упразднения как лишнего посредника между государством, работодателями и гражданами. Вы, как человек, 30 лет возглавляющий региональную структуру фонда, какие аргументы могли бы привести в ответ?

Г.П. – ПФР изначально был образован как внебюджетный фонд для финанси-

рования выплаты пенсий. Сейчас же это оператор всей пенсионной системы, с помощью которого государство реализует большое число направлений социальной политики. Оператор – это значит исполнитель. Корректно ли того, кто выполняет важные функции, называть посредником? Думаю, что нет.

Р.В. – Можно ли сегодня объективно сказать, что Пенсионный фонд идет в ногу со временем?

Г.П. – Технологии развиваются семимильными шагами, поэтому это вопрос конкретных критериев. Какие сейчас, в эпоху цифровизации, могут быть основные позиции соответствия современности? Для государственных услуг – это дистанционное обращение с быстрой операцией и минимумом документов. Сегодня ПФР предоставляет 29 государственных услуг. Благодаря электронным сервисам и меж-



ведомственному взаимодействию мы большую часть из них оказываем по дистанционным обращениям или вовсе беззаявительно. Но в каждом направлении может быть своя специфика.

/ ПРЯМАЯ РЕЧЬ, стр. 2



ОБРАЗОВАНИЕ

Приблизили праздник

РЯЗАНСКИМ ШКОЛЬНИКАМ ПОКАЗАЛИ, КАК СДЕЛАТЬ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНУЮ НОВОГОДНЮЮ ОТКРЫТКУ ИЗ ПОДРУЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В детско-юношеском образовательном техноцентре «Кванториум «Дружба» прошла съемка дистанционного урока для детей и подростков, которые интересуются техникой и любят мастерить. Это очередной проект «Студии техноидей». Видео, снятые студией, появляются на странице «Кванториума» в социальной сети «ВКонтакте».

В этот раз Дед Мороз, которого сыграл один из преподавателей образовательного центра, провел мастер-

класс, посвященный тому, как своими руками сделать новогоднюю поздравительную открытку с вмонтированной в нее электрической цепью и светодиодом. Гостем студии стала руководитель Регионального центра компетенций в сфере производительности труда государственного Фонда развития промышленности региона Оксана Любимова. Вместе с Дедом Морозом и Снегурочкой она собрала новогоднюю открытку с вмонтированной иллюминацией. Для этого кроме обычной открыточной основы потребовался кусок фольги, светодиод, батарейка-таблетка и клеевой пистолет.



Фото Михаила Скрипникова

Фольгу достаточно свернуть в узкую полоску и наклеить внутрь открытки в виде небольшого квадрата. Схема проста и надежна, а сделать ее своими руками способен даже первоклассник.

Когда участники съемки собрали свои открытки, на которых замигала новогодняя иллюминация, на внутренней стороне написали поздравление в адрес коллектива «Кванториума», где пожелали образовательному центру творческих и креативных воспитанников, мира в семьях и возможности создавать будущее.

Но на этом предновогодние приготовления не завершились. В фойе гостей ждали ребята из добровольческого отряда учеников «Кванториума». По своей инициативе они собрали фотовыставку «Новогодний привет из детства» из подборки старых семейных фотографий наставников и сотрудников центра технического образования. Главное условие – чтобы на изображениях они были запечатлены в своем раннем детстве во время новогодних праздников в карнавальных костюмах, рядом с елкой и вместе со своими родными.

Во время торжественной церемонии открытия фотовыставки сделали общий снимок аппаратом «Полароид» с моментальной проявкой карточки. Фотографию, которая появилась уже через минуту, сразу же добавили на общий стенд и украсили новогодней символикой.

Михаил Скрипников





ПИЛОМАТЕРИАЛЫ

- Доска для пола • Евровагонка • Имитация бруса • Блок-хаус
- Доска обрезная • Брус • Рейка е/в • Планкен
- Погонажные изделия • Крепеж

г. Рязань, Окружная дорога 185 км, стр.6, к.3 рынок «Стройка»



МАЛОНИ
КОМПАНИЯ
maloni.ru
708-708

БЕСПЛАТНОЕ хранение

ПОЛНЫЙ СПИСОК ДОКУМЕНТОВ,

ОПУБЛИКОВАННЫХ
В ТЕКУЩЕМ НОМЕРЕ
«РЯЗАНСКИХ ВЕДОМОСТЕЙ»,
СМОТРИТЕ ЕЖЕДНЕВНО
НА САЙТЕ ГАЗЕТЫ В РАЗДЕЛЕ «ДОКУМЕНТЫ»:
RV-RYAZAN.RU/документы