

Сотрудничество без границ

В ноябре 2009 года восемь кузбасских малых инновационных предприятий при поддержке кемеровского Европейского Информационного Корреспондентского Центра (ЕИКЦ) приняли участие в первом международном бизнес-форуме «Россия – Европа: малому и среднему бизнесу сотрудничество без границ»

Максим МОСКВИКИН

Кузбасс был представлен на европейском рынке не только как традиционный промышленный регион, известный своим углем, металлом и продукцией химической отрасли. Европейскому сообществу продемонстрировали высокотехнологичный малый и средний бизнес региона, который заинтересован в деловых контактах с партнерами из стран европейского Союза (ЕС).

Напомним, сеть «Евро Инфо Центров» существует в России два года, она представлена в 28 регионах страны. В Кузбассе Представительство Российского ЕИКЦ организовано более года назад при Инновационном научно-производственном центре «ИННОТЕХ» (Кемерово) в рамках соглашения, которое подписали губернатор Кузбасса Аман Тулеев и генеральный директор «Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса» Виктор Ермаков (Подробнее в материалах «Евросоюз – Кузбасс: игра на одном поле» // Деловой Кузбасс – новый век. – 2008-2009. – № 12-1 и «Кооперация с Европой» // Деловой Кузбасс – новый век. – 2009. – № 5-6).

Кемеровское представительство ЕИКЦ – один из элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, ориентированного на внешнеэкономическую деятельность. Его работа субсидируется в рамках региональной программы поддержки предпринимательства. ЕИКЦ бесплатно оказывает предприятиям малого и среднего бизнеса Кемеровской области практическую помощь в поиске потенциальных зарубежных партнеров.

Форум «Россия – Европа: малому и среднему бизнесу сотрудничество без границ», в котором приняли участие кузбасские малые инновационные предприятия, организован в России впервые. Он стал площадкой для двусторонних переговоров между российскими и зарубежными компаниями, заинтересованными во взаимном деловом сотрудничестве. При поддержке Российского «Евро Инфо Корреспондентского Центра» в рамках Консорциума Gate2RuBIN на форуме было проведено 470 двусторонних встреч, в которых приняли участие 122 российских и 54 фирмы из Бельгии,



Болгарии, Эстонии, Франции, Германии, Италии, Литвы, Испании, Швейцарии, Сирии и Великобритании.

Предприниматели Кузбасса представили проекты по производству инновационной продукции в сфере медицины и пищевой промышленности (ООО «Кемерон», ЗАО «Неокор», ООО «Фирма «ЛЕНА»), металлургии (ООО «Экологический региональный центр», ООО «СЭВА»), в области нанотехнологий и наноматериалов (НПК «НПМ-Кемерово, ИНПЦ «ИННОТЕХ»), в области машиностроения (ООО «СибТензоСервис»).

«Делегация от Кемеровской области была самой крупной из российских, – говорит **руководитель кемеровского представительства ЕИКЦ, директор ИНПЦ «ИННОТЕХ» Сергей Никитенко.** – Кроме того, наши компании отличались тем, что привезли на форум образцы своей продукции. То есть иностранцы увидели, что продукция, в том числе нанопорошки меди и других металлов, не просто находится в стадии разработки, а уже производится, ее можно посмотреть и сравнить с другими аналогами».

Например, фирма «ЛЕНА» привезла на форум сиропы с полезными для здоровья человека микроэлементами. Характерно, что интересы компании представляли специалисты, занимающиеся научными разработками, и собственно представители бизнеса. «Такой подход дал нашей компании большой плюс при продвижении на рынке, – говорит **научный руководитель ООО «Фирма «ЛЕНА», д.т.н., профессор КемТИППа Лариса Маюрникова.** – Когда завязался разговор с партнерами, каждый наш представитель имел возможность высказаться по своей части работы. К сожалению, сегодня небольшие компании испытывают дефицит информации о потенциальных партнерах, о перспективных рынках сбыта своей продукции. В Сибири существуют региональные представительства зарубежных фирм, но в основном они расположены в Новосибирске и Томске. Большую организационную и информационную поддержку в этом плане нашему предприятию оказывает ЕИКЦ. В частности, организованная Центром поездка позволила нам собственными

глазами увидеть возможные пути выхода на совершенно иной уровень сотрудничества. Напрямую общаясь с партнерами, мы выяснили, что иностранные компании имеют интерес в России не только к Москве и Санкт-Петербургу, но и к таким регионам как Кузбасс».

Как показало участие кузбасских предпринимателей в форуме, зарубежные партнеры предпочитают покупать скорее технологии, чем сам продукт. «Поэтому если мы собираемся предложить им какой-то продукт на продажу, необходимо прежде постараться представить его новизну, конкурентоспособность, показать, чем именно эта продукция может быть полезна для наших партнеров», – говорит Лариса Маюрникова.

Европейские партнеры предложили на базе кузбасских сиропов наладить производство газированных напитков и продавать их уже в России. Аргументировали свою позицию они еще и тем, что из-за рубежа есть больше шансов реализовать продукцию в центральную часть России, чем непосредственно из Сибири. Первая реакция наших специалистов на волне присущего русским патриотизма была негативная, но постепенно осознали, что к данному вопросу надо подходить несколько шире. Ведь ехали на форум не для того, чтобы наладить продажу именно продукции, а для того, чтобы с ее помощью зарабатывать деньги.

Другой пример – ЗАО «НеоКор» занимается производством биопротезов. Еще до поездки в компании понимали, что их желание продавать свою продукцию на европейском рынке сопряжено с рядом трудностей, в частности, с получением соответствующих сертификатов. Заявки на сертификацию в Европе рассматриваются только в том случае, если представлены документы, подтверждающие, что эта продукция выпускается в условиях, сертифицированных по европейским стандартам. В России таких условий нет. «В нашем случае сертификация производственного процесса требует значительных капиталовложений для размещения производства в так называемой «clean room» (наличие «чистых помещений»), стоимость которой занимает значительную часть в общей стоимости инвестиционного проекта компании при выводе продукции на международный рынок, – говорит **генеральный директор ЗАО «НеоКор» Юрий Матвеев**. – На бизнес-форуме мы познакомимся с несколькими компаниями, занимающимися предоставлением налоговых консультаций в Германии и оказывающими помощь в организации бизнеса на территории ФРГ. Неожиданной для нас стала информация о том, что в Германии, например, иностранным инвесторам предоставляются государственные гранты на развитие малых предприятий в приоритетных областях экономики. Следует отметить отличную работу, которую провели сотрудники ЕИКЦ по организации мероприятия. Все было подготовлено на высоком уровне (сбор информации, помощь в составлении заявки, перевод нашего проекта, его сопровождение)».

По словам Сергея Никитенко, прошедшие переговоры дали руководству ЗАО «НеоКор» пищу для размышлений. Так, есть вариант построить в Кемерове совместно с зарубежными партнерами цех, сертифицированный по европейским стандартам, и выходить, таким образом, на европейский рынок. Другой вариант – в Германии очень развита система технопарков. Поэтому европейские партнеры предлагают взять в аренду уже существующую сертифицированную лабораторию. Таким образом, дальнейшее развитие компании «НеоКор» может пойти по двум направлениям: продолжать производить продукцию по российским стандартам или начать ее выпуск по европейским требованиям. Прежде чем пойти по второму пути, необходимо просчитать, что выгоднее: строить соответствующий цех у нас или же арендовать его за рубежом.

По словам **директора ООО «СибТензоСервис» Андрея Кречетова**, форум подтвердил предварительные оценки возможности выхода предприятия на зарубежные рынки. «Мы напрямую пообщались с европейскими коллегами, – рассказывает он. – Приобрели новые контакты, которые помогут нам в дальнейшем более успешно развивать свой бизнес. У европейцев, например, достаточно хорошо исследован рынок, в том числе и российский, поэтому сотрудничество с ними облегчит работу по дальнейшему продвижению нашей продукции».

Сейчас специалисты кузбасских фирм, принявших участие в форуме «Россия – Европа: малому и среднему бизнесу сотрудничество без границ», подводят итоги, анализируют полученную информацию и начинают подготовку к следующему бизнес-форуму, который состоится в июне 2010 года. «Конечно, мы находимся еще в начале пути, – отмечает директор ИНПЦ «ИННОТЕХ» Сергей Никитенко. – Однако сеть «Евро Инфо Центров» уже доказала свою жизнеспособность в качестве механизма, реально стимулирующего международную кооперацию предприятий малого и среднего бизнеса». ■

Gate2RuBIN
РОССИЙСКАЯ БИЗНЕС-ИННОВАЦИОННАЯ СЕТЬ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ для предпринимателей Кузбасса

EURO INFO CENTRE | **ИННОТЕХ** | **РА КОНСАЛТИНГ**
Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса

EEN - Gate2RuBIN: speaking the language of business across Europe and Kuzbass

www.gate2rubin.ru

Центр функционирует при поддержке Администрации Кемеровской области

Реклама