



Омский региональный
фонд поддержки и развития
малого предпринимательства



ЕВРО ИНФО
КОРРЕСПОНДЕНТСКИЙ
ЦЕНТР



ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Выпуск № 3 (март-апрель)

Бюллетень Омской области о международном и межрегиональном деловом сотрудничестве



Бизнес в Германии начать легко!

18 марта 2014 года Евро Инфо Корреспондентским Центром – Омская область был приглашен эксперт-консультант по вопросам организации бизнеса с Германией и привлечения инвестиций из Германии, официальный представитель Deutsche Messe по Уралу и Сибири - Максим Сергеевич Грохульский.



В ходе семинара предприниматели узнали о возможностях для бизнеса в Германии, факторах успеха, сложностях взаимодействия с немецкими партнерами.

«Налоговая служба в Германии – ваш «друг и советчик. Нужно очень постараться, чтобы к вам пришел налоговый инспектор, однако если все-таки вы довели свой бизнес до этого состояния, то в Германии налоговый инспектор будет стараться помочь Вам исправить ошибки», - отметил Максим Сергеевич.

Максим Грохульский подчеркнул, что российское предприятие, которое адаптировалось на немецком рынке, сможет эффективно работать на любом рынке Европы.

Особое внимание эксперт уделит межкультурным особенностям. Так, для руководителей немецких предприятий обещание, данное в переговорах, например, предприятие N готово поставить x – количество продукции за x - рублей означает, то, что договор фактически заключен и немецкая компания выполнит свои обязательства.

По итогам семинара, предприниматели получили полезную информацию, которая поможет эффективно провести переговоры с немецкими партнерами.



Омские предприниматели готовы к внедрению систем менеджмента, основанных на принципах ХАССП

25-26 марта 2014 года в Омске прошел тренинг на тему: «Внедрение систем менеджмента безопасности пищевой продукции основанных на принципах ХАССП». Обучение организовано для руководителей, зам. руководителей, технологов, специалистов служб качества и производственных лабораторий пищевой продукции малых и средних предприятий Омской области Центром поддержки экспорта Омской области совместно с ООО «Центр сертификации и экспертизы «Омск-Тест».



С 01 июля 2013 года вступил в силу Технический регламент Таможенного Союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции». В соответствии со статьей 10 ТР ТС, изготовитель пищевой продукции при осуществлении процессов производства должен «разработать, внедрить и поддерживать процедуры,

основанные на принципах ХАССП (НАССР - Hazard Analysis and Critical Control Points).

Обучение проводили:

Галкина Светлана Леонидовна - к.т.н., директор ООО «Центр сертификации и экспертизы «Омск-Тест», официальный представитель Российского отделения DQS Holding GmbH (DQS-UL - Международный орган по сертификации систем менеджмента), эксперт по сертификации систем менеджмента качества (ISO 9001), эксперт по сертификации систем менеджмента безопасности пищевой продукции (ISO 22000);

Мартышова Елена Николаевна – ведущий аудитор по разработке и внедрению систем менеджмента безопасности пищевой продукции (ISO 22000), (FSSC 22000).

Справка:

Смысл НАССР (ХАССП) в уменьшении рисков, которые могут быть вызваны всевозможными проблемами с безопасностью пищевой продукции. Система ХАССП – это эффективный инструмент управления, главной функцией которого является защита производственных процессов от микробиологических, биологических, физических, химических и других рисков загрязнения.

Омские компании провели первые деловые переговоры в Германии



С целью продвижения продукции омских производителей на рынок ФРГ с 07 по 10 апреля 2014 года Евро Инфо Корреспондентским (Консультационным) Центром – Омская область (далее ЕИКЦ-Омская область), действующим на базе Омского регионального фонда поддержки и развития малого предпринимательства (далее - Фонд), организована бизнес-миссия,

приуроченная к Ганноверской ярмарке Hannover Messe-2014.

Hannover Messe предоставляет уникальные возможности для установления международных контактов, налаживания сотрудничества, привлечения инвестиций и расширения рынков сбыта. В состав делегации вошло пять предприятий Омской области.

Программа бизнес-миссии была насыщенной и включала посещение омскими компаниями Ганноверской ярмарки, деловые переговоры в г. Магдебург, посещение ведущих производственных предприятий и официальные встречи.

Состоялись посещения ведущих предприятий в сфере энергетики (Müllheizkraftwerk Rothensee GmbH и Enercon GmbH). Данные предприятия работают по программам энергоэффективности, разработанными Правительством ФРГ. Их посещение интересно с точки зрения организации подобных высокотехнологичных производств на территории Омской области.

Всего в ходе визита между омскими и немецкими компаниями состоялось более 50 переговоров.

По итогам бизнес-миссии омские компании получили повторные приглашения в ФРГ, а также ряд выгодных предложений о сотрудничестве. СМСП Омской области при поддержке ЕИКЦ-Омская область приступили к ведению переговоров по проработке установленных контактов.



33% омских предприятий малого и среднего бизнеса заявляют о готовности выйти на зарубежные рынки

Экспортные перспективы предприятий Сибирского федерального округа обсудили участники круглого стола 8 апреля 2014 года, в рамках программы окружного конкурса «Достойное лицо российского бизнеса», который проводится под патронажем полномочного представителя Президента по СФО В.А. Толоконского.



Представители Агентства стратегических инициатив, предприятий – экспортеров, органов исполнительной власти регионов СФО, таможенных и налоговых структур, центров поддержки экспорта, руководители финансовых организаций, деловых объединений, обсудили экспортный потенциал в регионах СФО, инфраструктуру поддержки предприятий – экспортеров, перспективные направления для развития

российского экспорта, проблемы валютного и налогового регулирования деятельности.

Для реализации стратегических задач по росту объема экспорта омских товаров, по мнению заместителя Министра экономики Омской области Олеси Смирновой, необходимо, в первую очередь, преодолеть инертность самого бизнеса, для развития и поддержки которого в регионе разработаны и действуют эффективные инструменты.

- Локомотивом для развития экспорта должны стать сами предприятия,- отметил ведущий круглого стола, управляющий Омским региональным фондом поддержки и развития малого предпринимательства Вячеслав Федюнин. *- Обсуждение на круглом столе помогло выявить общую проблематику в работе экспортно-ориентированных субъектов бизнеса, региональную специфику. Обмен опытом участников был полезен для формирования предложений по межрегиональной координации и совершенствованию механизмов проведения экспортных операций. Отдельно мы обсудили прогнозируемые последствия для развития экспорта на фоне происходящих геополитических событий, связанных с Россией.*

Омские предприниматели познакомились с «тонкостями» ведения бизнеса на Ближнем Востоке

В рамках работы на ближневосточном направлении 21 апреля 2014 г. Центром поддержки экспорта был организован семинар на тему: «Выход на рынки Ирана, Армении и Ирака. Особенности ведения бизнеса на Ближнем Востоке».



В качестве экспертов на мероприятии выступили Дереникьян Андраник Седракович – руководитель экспертной группы Ассоциации приграничного сотрудничества, постоянный представитель России от Ассоциации в Республике Таджикистан, а также Александр Михайлович Шаров –

генеральный директор компании «Химтранс», зам. руководителя Департамента Ирана Делового клуба ШОС.

В самом начале мероприятия был проведен общий обзор существующих, наиболее значимых с точки зрения интересов России, тенденций в регионе. Были затронуты самые различные темы, такие как вступление Армении в Таможенный Союз, намеченное на первую половину 2014 г., перспективы развития сельского хозяйства и строительного сектора Афганистана, специфика послевоенного восстановления Ирака и связанные с этим процессом грядущие изменения во внешней торговле страны и ряд других вопросов.

Каждый из разделов семинарской программы дополнялся наблюдениями экспертов о специфике ведения бизнеса с партнерами на Ближнем Востоке, а также реальными примерами из собственной практики. Они касались формирования оптимальных логистических каналов, минимизации финансовых и коммерческих рисков при работе с партнерами, а также правильного выбора посредника, который будет ответственен за выход на соответствующий рынок и налаживание деловых связей.



Семинар позволил участникам по-новому взглянуть на Ближний Восток и комплексно оценить для себя преимущества и сложности в работе по данному направлению.

Все тонкости подготовки международного контракта раскрылись перед омскими предпринимателями

Семинар на тему «Система предконтрактной подготовки. Обучение составлению коммерческого предложения. Таможенные процедуры» состоялся в Омске 25 апреля 2014 года.



Эксперт в области внешнеэкономической деятельности «Сибирского центра логистики и таможенного дела», коммерческий директор компании ООО ТД «79 элемент Сибирь» Елена Корчуганова и главный государственный таможенный инспектор отдела таможенных процедур и таможенного контроля Омской таможни Александр Подкорытов поделились полезной информацией с участниками внешнеэкономической деятельности и теми предпринимателями, которые еще только планируют работать в этом направлении.

В ходе прошедшего семинара эксперт рассказала о том, что необходимо сделать для подготовки к контракту с иностранцами, какие основные пункты в нем необходимо отразить, как должно быть написано коммерческое предложение, а также о том, как вообще нашим российским предприятиям попасть на зарубежный рынок. Специалист полагает, что особое внимание на подготовку к контракту следует обратить производителям готовой продукции.

«Если говорить о сырьевых товарах, их производителям на иностранные рынки выходить проще, так как зарубежные партнеры в них изначально заинтересованы. Они сами ищут российских партнеров и пытаются с ними договориться. Что касается несырьевых товаров, которые у нас производятся и, в принципе, могут быть успешно поставлены в Европу и Азию, их производителям приходится самостоятельно доносить информацию о себе до потенциальных заказчиков. Для этого необходимо иметь грамотно составленное коммерческое предложение», - объяснила Елена Корчуганова.

В свою очередь Александр Подкорытов рассказал о видах и особенностях существующих таможенных процедур, а также о том, как выбрать таможенную процедуру при работе с зарубежными партнерами.

Предстоящие мероприятия

Бизнес-миссии Евро Инфо Консультационного Центра – Омская область:



С 29 по 30 мая 2014 года в **Республику Башкирия (г. Уфа)**;

С 12 по 13 июня 2014 года в **Монголию**;

С 18 по 19 июня 2014 года в **Мурманскую область**.

Цель бизнес-миссий – это установление сотрудничества между омскими и российскими/зарубежными предприятиями. В рамках поездок для каждой омской компании будут организованы деловые переговоры с потенциальными партнерами и посещение профильных предприятий.

Условия участия: компании самостоятельно оплачивают проезд, проживание и питание, деловая программа организуется за счет средств Фонда.

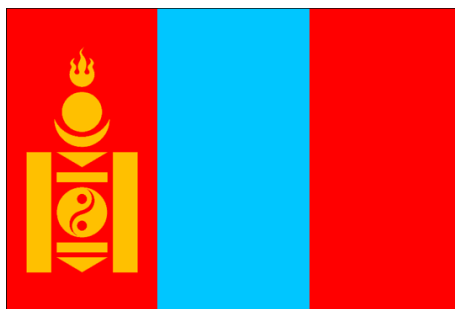
В случае заинтересованности просим Вас заполнить анкету и отправить по адресу office@eic-omsk.ru до 05 мая 2014 г. для поиска партнеров и подготовки переговоров.

Подробнее о мероприятиях:

[Бизнес-миссия в Республику Башкирия](#)

[Бизнес-миссия в Монголию](#)

[Бизнес-миссия в Мурманскую область](#)



Конкурс «Лучший экспортер Омской области 2013 года»

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства при поддержке Министерства экономики Омской области проводит областной конкурс **«Лучший экспортер Омской области 2013 года»** между экспортно ориентированными субъектами малого и среднего предпринимательства Омской области.

Конкурс проводится по итогам 2013 года по следующим номинациям:

- «Лучший экспортер Омской области – промышленное предприятие»
- «Лучший экспортер Омской области – торговое предприятие»
- «Лучший экспортер Омской области – инновационное предприятие»

Для победителей и лауреатов конкурса предусмотрены денежные премии:

- победителю в номинации – 60 000 рублей;
- лауреату, занявшему 2-е место в номинации, – 40 000 рублей;
- лауреату, занявшему 3-е место в номинации, – 20 000 рублей.

Подобное подведение итогов года для компаний экспортеров является хорошей возможностью заявить о высоком уровне качества своей продукции. К тому же, у победителей появится возможность использовать заслуженное звание «Лучший экспортер года» как инструмент маркетинговой политики компании в освоении новых рынков сбыта продукции.

С Положением о конкурсе можно ознакомиться [здесь](#).

Заявки принимаются до **26 мая 2014 года**.

Приглашаем к участию экспортирующие компании!



Семинар «Практические шаги выхода на международные рынки. Рекомендации по работе на рынках Центральной и Восточной Европы»

Центр поддержки экспорта и ЕИКЦ – Омская область проводит бесплатный семинар на тему: «Практические шаги выхода на международные рынки. Рекомендации по работе на рынках Центральной и Восточной Европы». Мероприятие проходит в рамках IV регионального форума предпринимательства «Свое дело – твой успех».

Эксперт: Наталья Подгорецкая, руководитель Агентства бизнес-коммуникаций DIRECT (г. Санкт-Петербург). Компания DIRECT оказывает полный спектр услуг, связанных с изучением нового рынка, последующим выходом на него и развитием экспорта в выбранном направлении. На сегодняшний день компания DIRECT присутствует в девяти странах: Россия, Латвия, Казахстан, Китай, Швеция, Венгрия, Украина, Германия, Польша.



Дата проведения: 22-23 мая 2014 года.

Целью проведения семинара является освещение вопросов, связанных с организацией экспортной деятельности, а также с освоением новых перспективных рынков сбыта на примере европейских стран.

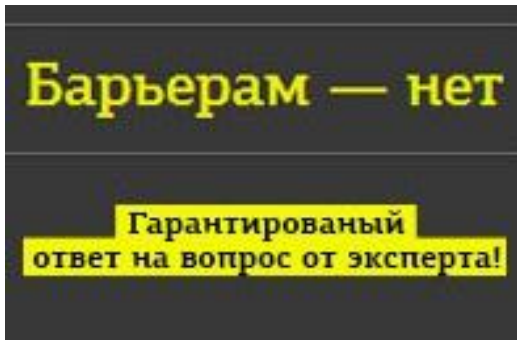
Семинар будет разделен на теоритическую и практическую часть. Теоретическая часть включает следующие аспекты начала экспортной деятельности: исследование и выбор экспортного рынка, обзор основных стратегий выхода, ключевые факторы успеха компаний за рубежом, культурные особенности ведения бизнеса.

Для участия в семинаре необходимо направить регистрационную форму **до 15 мая 2014 г.**, после чего Вам будет направлено соглашение, являющееся гарантом Вашего присутствия на семинаре. **Участие бесплатное, число участников ограничено.**

Подробнее по телефону: (3812) 33-12-68

«Административным барьерам – Нет!»

В апреле 2014 года запущен интернет – проект по преодолению административных барьеров.



Интернет-ресурс создан в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Проект реализуется Правительством Омской области на базе Омского регионального фонда поддержки и развития малого предпринимательства во взаимодействии с контрольно-надзорными органами и иными заинтересованными организациями, с целью преодоления административных барьеров, которые возникают при осуществлении предпринимательской деятельности.

Сайт предполагает рубрики по актуальным для представителей бизнеса вопросам, а также профили экспертов, с утвержденным кругом компетенций.

Предприниматели в течение двух часов (время рабочее) смогут получать ответы по интересующим вопросам. История вопросов-ответов хранится в личном кабинете пользователя.

Учтена и функция просмотра вопросов и ответов в интересующей рубрике.

Кроме того, созданы специальные вкладки «Мероприятия», где предприниматели могут узнать о предстоящих событиях организованных для бизнеса различными службами – участниками проекта.

Сайт «Административным барьерам – Нет!» расположен по адресу www.барьерамнет.рф

Региональный call – центр для предпринимателей

Напоминаем, что субъекты малого и среднего предпринимательства могут получить **бесплатную консультацию по вопросам ведения бизнеса по тел. 40-45-40, 8-800-381-55-55**

Перечень служб – участников проекта «Региональный call – центр для предпринимателей»:

- Министерство экономики Омской области
- Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства
- Главное управление лесного хозяйства Омской области
- Главное управление МЧС России по Омской области
- БУ ОО «Омский региональный бизнес-инкубатор»
- Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Омской области
- Министерство имущественных отношений Омской области
- РОО «Ассоциация развития малого и среднего предпринимательства»
- ООО «Главбух»
- ООО «Партнер-Профит»
- ООО «ЮФ Винник и Партнеры»
- Министерство труда и социального развития Омской области
- Государственное учреждение Омское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации
- Главное управление государственной службы занятости населения Омской области



Предложения делового сотрудничества

Зарубежные предложения:

1. Запрос №23033 Шотландия
Шотландская компания запрашивает поставщиков бумажных пакетов.
2. Запрос №22844 Польша
Польский производитель медицинских расходных материалов из целлюлозы запрашивает торговых представителей.
3. Запрос №22886 Польша
Польская ИТ-компания разработала инновационное программное обеспечение для бизнес планирования, основанное на облачном вычислении. Данное программное обеспечение позволяет пользователю планировать и контролировать портфели проектов, расписание, бюджет (сальдо, сметы расходов, учет). Компания запрашивает торговых представителей.
4. Запрос №22894 Польша
Польская семейная компания, специализирующаяся на детской продукции (детские коляски, автомобильные сиденья, слинги), запрашивает торговых представителей.
5. Запрос №22826 Польша
Польский производитель изделий из керамики и камня, а именно: бытовой керамики, столовой посуды, керамических тарелок, ложек, соусников, заварочных чайников, фарфоровых кофейных сервизов, керамических кружек, ваз и горшков для цветов запрашивает торговых представителей.
6. Запрос №22787 Индия
Индийский экспортер широкого спектра товаров запрашивает партнеров. Компания готова предложить: рис (Басмати и др.), пшеницу, соевую муку, пищевое масло (как оптом, так и в розницу), арахис, земляной орех, специи. Кроме того, компания предлагает иную продукцию, а именно напольную плитку (стеклянную и керамическую), настенную плитку, санитарно-техническое оборудование, раковины для ванных комнат, деревянные окна и двери.
7. Запрос №22719 Германия
Типографская компания из Германии запрашивает потенциальных партнеров, заинтересованных в субконтрактинге.

Со всеми зарубежными предложениями можно ознакомиться на [сайте](#).

Предложения делового сотрудничества

Российские предложения:

1. Запрос № 23201 Астраханская область
Российская компания, специализирующаяся на производстве изделий из цветного стекла - сувениры, бижутерия, витражи, ищет партнеров по взаимному производству в регионах РФ. Партнерами могут выступать мебельные фабрики, использующие в своем производстве витражные стекла.
2. Запрос № 23127 Челябинская область
Российская компания, специализирующаяся на переработке, фасовке, упаковке и производстве пищевых продуктов (специи, приправы, супы, каши, кисели, снеки и т.д.) ищет торговых представителей в регионах РФ, поставщиков сырья; разместим контрактное производство.
3. Запрос № 22957 Ростовская область
Российская компания, специализирующаяся на торговле женской одеждой, ищет производителей женской одежды или представителей брендов.
4. Запрос № 22956 Республика Башкортостан
Российская компания, специализирующаяся на строительно-монтажных и разгрузочно-погрузочных работах предлагает сотрудничество. Заинтересованы в создании совместного предприятия.
5. Запрос № 22868 Ростовская область
Российская компания, специализирующаяся на дистрибуции строительных материалов ищет отечественных производителей для заключения контрактов на продвижение и сбыт производимых материалов.
6. Запрос № 22399 Рязанская область
Российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве нестандартного промышленного оборудования, систем автоматического управления, автоматизации технологических процессов, производстве электрических силовых и распределительных щитов и шкафов ищет торговых представителей, дилеров, а также партнёров для ведения совместного бизнеса или производства в регионах РФ.
7. Запрос № 22708 Ярославская область
Российское малое предприятие предлагает услуги по энергоаудиту, обслуживанию котельных, монтажу, пуско-наладке, ремонту и техническому обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, видеонаблюдения, системы электроснабжения, проектированию, установке приборов учета топливно-энергетических ресурсов. А также рассмотрит в качестве субподрядчика предприятия, физических лиц.

Со всеми российскими предложениями можно ознакомиться на [сайте](#).

Координаты



Омский региональный
фонд поддержки и развития
малого предпринимательства

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства

г. Омск, ул. Булатова 100, 6 этаж, 1 подъезд
тел. +7 (3812) 33-12-65
e-mail: fvv@fond-omsk.ru

www.fond-omsk.ru



ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства

г. Омск, ул. Булатова 100, 5 этаж, каб. 18 и 19
тел. +7 (3812) 33-12-68, +7 (3812) 33-02-61
e-mail: ocherm@ved55.ru

www.ved55.ru

Евро Инфо Консультационный Центр – Омская область

г. Омск, ул. Булатова 100, 5 этаж, каб. 16
тел. +7 (3812) 33-12-68
e-mail: office@eic-omsk.ru, eicc@omrbi.ru

www.eic-omsk.ru



Будем рады Вам помочь!