

Просто о сложном, или бизнес-кейсы для выхода на экспорт

В Нижнем Новгороде 6 и 7 февраля проходила IV Международная конференция и практический семинар «Ключи к успеху на внешних рынках: Европа плюс Азия. Особенности деловых культур и ведения совместно бизнеса». На мероприятии собрались представители более чем из 70 предприятий малого и среднего бизнеса Нижегородского и других регионов страны.

Мы попросили Константина Позднякова, зам. генерального директора ГУ «Малый бизнес Москвы», поделиться впечатлениями после первого дня работы семинара.

Константин Поздняков, зам. генерального директора ГУ «Малый бизнес Москвы»:



–Очень хочется поблагодарить компанию-организатора за отличное мероприятие.

Сегодня во многих российских регионах есть проводники для выхода на экспортные рынки. В Москве таким проводником является ГУ «Малый бизнес Москвы». ГУ «Малый бизнес Москвы» – это правительственная структура, которая призвана поддерживать малый и средний бизнес в городе Москва. Мы – практико-ориентированное предприятие для людей из малого и среднего бизнеса. Наш отдел, сформированный для поддержки экспортно-ориентированных предприятий Москвы, был создан недавно, и нам еще только предстоит наращивать количественные и качественные показатели, поэтому ваша международная конференция для меня стала особенно актуальной.

У российских предприятий малого и среднего бизнеса сегодня есть хорошие амбиции. Многие задумываются о выходе на экспортные рынки. Однако существует разница в менталитете, в религиозных подходах. Ее необходимо учитывать. А на вашем семинаре обо всем этом довольно подробно рассказывается.

Проблемы у бизнеса везде одинаковые, что в столице, что в регионах. Но: если крупный бизнес может позволить хорошего дорогого налогового консалтера или хорошего имиджмейкера, профессионального логиста, то у предприятий малого и среднего бизнеса таких возможностей просто нет, нет таких средств.

Ваш семинар – из серии «дешево и сердито». Потому что чтобы узнать подобного рода информацию, надо потратить либо много времени, либо расстаться с кругленькой суммой. А здесь люди получают набор готовых хороших кейсов, которые могут потом самостоятельно воспроизвести. И это золотого стоит.

То, что мы узнали за несколько часов на семинаре, – это минимум 5-7 лет работы в Европе, работы размеренной и постоянной. Именно столько надо времени, чтобы понять чужой менталитет, понять, как и что происходит в другой стране. А ведущий семинара Вячеслав Коншин преподнес нам все в концентрированном виде, дал некую выжимку, плюс прочел краткий курс культурологии, который не всегда даже в МГИМО читается.

В качестве пожеланий на дальнейшую работу. Поскольку сегодня правительство на федеральном и на местном уровнях все больше уделяют внимания и выделяют средств на поддержку малого и среднего бизнеса, а в самих этих предприятиях все больше происходит ориентация на экспорт, то надо позволить регионам обменяться практикой друг с другом, перенять опыт. Надо дать им возможность посмотреть: а что у кого делается? Это с одной стороны. С другой стороны, возможно, надо переформатировать подобные мероприятия на самих чиновников, которые поддерживают бизнес. Необходимо, чтобы чиновники, как проводники, сумели донести эту информацию до представителей малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги:

я увидел на этом семинаре вещи, действительно необходимые малому и среднему бизнесу, причем рассказанные просто и доступно для всех.

Спасибо!

Записала Ирина Кулакова