

План миссий формируют предприятия

Успешный опыт работы Пермской торгово-промышленной палаты по организации деловых миссий достоин изучения и распространения по всей стране



Пермская ТПП проводит торгово-экономические миссии с 1993 года. За это время накоплен огромный опыт, которым палата готова делиться с коллегами. Как организована эта работа и каковы планы на будущее? На вопросы редакции отвечает вице-президент Пермской ТПП **Елена Миронова**

– Какова экономическая ситуация в Пермском крае? Стимулирует ли она к участию в торгово-экономических миссиях?

– Пермский край – крупный промышленный регион, известный специализированными научными центрами и наличием высококвалифицированных кадров, что обеспечивает лидирующие позиции региона в российском производстве авиационных и ракетных двигателей, нефте-промышленного оборудования, навигационной аппаратуры.

Закономерно, что наш край является активным участником международной торговли и поддерживает связи со 138 странами мира: 420 предприятий края осуществляют внешнеторговые операции с иностранными партнерами. Основную часть экспорта составляет продукция топливно-энергетического комплекса, химической промышленности. На экспорт отправляются чугун, прокат, биметаллы, ферросплавы, магний, титан и сплавы на их основе. Основные объемы экспорта лесной промышленности составляют пиломатериалы, фанера и газетная бумага.

Внешнеторговый оборот края в январе-декабре 2011 года по данным таможенной статистики составил в текущих ценах 7821,6 млн. долларов США и по сравнению с уровнем 2010 года увеличился на 58,2%.

– С какого времени палата организует торгово-экономические миссии? Имеется ли в составе палаты подразделение по подготовке миссий, и является ли оно самостоятельной хозяйственной структурой?

– Пермская торгово-промышленная палата объединяет около 650 предприятий разной формы собственности. Одним из основных направлений деятельности мы считаем содействие предприятиям в развитии межрегиональных и международных связей, а самая эффективная форма этой работы – проведение торгово-экономических миссий. Первый прием иностранной делегации в Пермской ТПП состоялся в феврале 1993 года. Тогда в Пермь прибыли представи-

тели 16 венгерских фирм. В том же году были организованы и первые выезды представителей пермского бизнеса для коллективного участия в международных выставках в Москве.

В настоящее время за организацию и проведение миссий и выставочно-ярмарочную деятельность отвечает Департамент внешних коммуникаций Пермской ТПП. Разумеется, он не является хозрасчетной структурой.

Первоначально, в 90-е годы, основной акцент был сделан на коллективное участие в российских и международных выставках в Москве, Пловдиве, Ганновере (конверсионных, военной техники и технологий, товаров народного потребления). Многие предприятия в то время не имели финансовой возможности участия в выставках самостоятельно, а коллективное участие позволяло им, арендуя 3 – 5 кв.м на общем стенде, свести до минимума свои затраты. К концу 90-х годов, когда предприятия обрели определенную финансовую стабильность, их стали интересовать собственные стенды, и необходимость в коллективных экспозициях практически отпала.

После кризиса 1998 года импортные товары резко подорожали, но увеличился спрос на более дешевую отечественную продукцию, стали развиваться российские предприятия. Палата взяла курс на развитие межрегиональных связей с регионами России и странами СНГ. С этой целью был проведен целый ряд выездных миссий в бывшие союзные республики. В регионы со стабильной экономикой и развитой промышленностью деловые визиты проводились по 2 – 3 раза с интервалом в 3 – 4 года.

– Какова динамика изменения количества деловых миссий в России и за рубежом в течение последних лет (тематика, объемы услуг)?

– В целом за период с 1993 по 2011 год Пермская ТПП провела 123 выездных торгово-экономических бизнес-миссий, в которых приняли участие 2676 представителей 1938 предприятий и организаций Пермского края (30 стран и 25 регионов России).

За тот же период палата организовала в Перми прием с проведением деловых переговоров 86 делегаций, в составе которых было 3685 представителей 850 фирм (24 страны и 18 регионов России).

На 2012 год пока намечено проведение 11 миссий, в том числе 5 – за рубежом (Германия, Нидерланды, Финляндия, Казахстан, Китай), 3 – в регионах России (Оренбург, Нижний Новгород, Удмуртия). Количество принимаемых ТЭМ в Перми трудно спланировать, и это не всегда зависит от нас. Так в плане на 2012 год у нас значилось только три приема делегаций, а уже в марте мы принимаем представителей Сербии и Финляндии, причем оба визита внепланово.

В ходе подготовки к заседанию Президиума Правления ТПП РФ по развитию ТЭМ, мы проанализировали нашу работу в этом направлении и планируем существенное увеличение как количества проводимых торгово-экономических миссий, так и объемов поступления денежных средств от этого вида деятельности.

– Для чего вы проводите торгово-экономические миссии? Какие цели они решают?

– Пермская ТПП, являясь координатором проведения торгово-экономических миссий в регионе, успешно развивает эту форму сотрудничества, признанную многими предприятиями эффективной и экономически целесообразной. Участие в миссиях позволяет им оперативно решать задачи продвижения своего бизнеса, при этом они могут существенно уменьшить затраты при выходе на новые региональные и международные рынки. В сравнении с выставками, участие в бизнес-миссиях менее затратно, при этом позволяет за 2 - 3 дня получить конкретные результаты. Выезжающая и принимающая стороны проводят большую подготовительную работу, в итоге, переговоры проходят исключительно с целевой аудиторией.

Выездные торгово-экономические миссии являются одним из эффективных современных инструментов маркетинга, который позволяет предпринимателям в короткие сроки решить целый комплекс задач:

- провести переговоры с руководителями нужных им компаний;
- встретиться с представителями органов государственной власти;
- заключить контракты;
- установить новые каналы сбыта и снабжения;
- определить наиболее перспективных деловых партнеров;

– организовать презентации продукции;

– провести анализ нового рынка, изучить и оценить потенциальных конкурентов.

Деловые миссии в первую очередь являются средством развития экономических отношений, при этом они активно способствуют развитию научно-технических, культурных и политических связей между странами.

– Как выбираются страны, регионы и выставки, на которых организуются миссии? Проводится ли подготавливающая работа по поиску возможных партнеров для их участников?

– Инициатива принадлежит предприятиям. Ежегодно мы проводим анкетирование членов палаты. Сначала, исходя из собственного опыта и поступающих предложений, готовим предварительный список стран, регионов и выставок, куда хотели бы направить миссии. Затем направляем этот список предприятиям, и они сообщают нам о своих планах и предпочтениях. При этом в перечень они могут добавить новые регионы. В окончательный список включают регионы и мероприятия, набравшие максимальное количество голосов. Такой порядок формирования перечня миссий позволил нам за 17 лет не сорвать проведение ни одной намеченной миссии! Во многих регионах ситуация прямо противоположная – другие палаты сообщают нам о желании приехать в Пермь, тянут время, а затем оказывается, что не набрали участников.

После того, как перечень подготовлен, краевые и городские власти иногда оказывают поддержку миссиям, в основном, – организационную.

Имеется опыт и финансовой поддержки, но очень небольшой. Когда мы готовили коллективные стенды региона на Ганноверской ярмарке, на выставках во Вьетнаме и Китае, администрация частично финансировала эту работу. Сейчас в палату пришло новое руководство, и мы рассчитываем, что будем активнее участвовать в подготовке деловых миссий, надеюсь, появится возможность и большего бюджетного финансирования.

– Как строится эта работа? Привлекаются ли к ней объединения предпринимателей? Что можно сказать о финансовой и организационной поддержке региональных и городских органов исполнительной власти?

– В программу деловых миссий, как правило, включается посещение специализированной выставки и встреча с представителями выставочного центра.

В своей работе палата взаимодействует со структурами государственной власти; торгово-промышленными палатами; выставочными центрами; организациями, чья деятельность направлена на развитие экономических связей; представительствами ТПП РФ за рубежом; торговыми представительствами России, бизнес-ассоциациями и неформальными объединениями.

Что касается контактов с органами законодательной и исполнительной власти, достигнута договоренность об информировании Палаты о приеме региональных и иностранных делегаций, прибывающих в регион по линии этих административных структур для координации совместной работы.

При организации миссий в Перми Палата, как правило, берет на себя содействие бизнесу в налаживании деловых контактов, проведении биржи контактов и переговоров, решении организационных вопросов. Представители власти возглавляют делегации, участвуют в официальном открытии выставки, переговорах с отдельными предприятиями, коллективных встречах и мероприятиях. Так, например, в июне 2011 года делегацию в Харбин (КНР) возглавили заместитель председателя Правительства Пермского края Елена Гилязова и мэр Перми Игорь Сапко.

Организация деловых миссий идет при активном участии отраслевых союзов. Имеется у нас и опыт подготовки специализированных миссий. Так, совместно с Объединением металлургов Пермской области была подготовлена миссия в Австрию. Программа поездки включала биржу деловых контактов, работу на специализированной выставке, посещение металлургических заводов и встречу с представителями австрийских отраслевых ассоциаций.

Думаю, за такими миссиями – будущее, поскольку они более эффективны. Но готовить их можно только при активном участии отраслевых объединений.

Нужно подчеркнуть, что с первых дней своей работы палата активно сотрудничает с ведущей выставочной компанией края – «Пермской ярмаркой». Так, в рамках выставок, проводимых «Пермской ярмаркой», палата организует разного рода мероприятия и переговоры. В качестве примера можно привести деловые встречи пермских бизнесменов с представителями фирм Бельгии и Люксембурга в рамках выставки «Нефть.Газ.Химия», с бизнес-делегацией Новосибирска на выставке «Электротехника», с производителями и поставщиками деревообрабатывающего оборудования и мебели из КНР во время проведения выставки предприятий провинции Хейлунцзян.

– Кто помогает в работе по организации миссий за рубежом?

– При подготовке зарубежных миссий Пермская ТПП работает не только с торгово-промышленными палатами. Партнерские отношения налажены со многими организациями, которые способствуют успешному проведению мероприятий, например: PUM (Голландия), Харбинская торгово-экономическая ярмарка, Мэрия Дуйсбурга, Общество содействия экономике (Дуйсбург, Германия), «ЛОГИТЕК» (Нидерланды), Harbin Qiheng Trade Co, Ltd (КНР), AVRORA Travel GmbH (Германия), BADEN-Wuerttemberg International (Германия), COMMIT Projekt Partners GmbH (Германия), Deutsche Messe (Германия), ZAB (Бранденбургский фонд поддержки предпринимательства) и другие.

Существенную помощь в проведении этих миссий оказывают представители ТПП РФ, среди них особо хотелось бы отметить Сергея Никитина, руководителя представительства ТПП РФ в ФРГ. На протяжении многих лет он помогает нам в налаживании контактов и организации встреч в ТПП различных регионов Германии, неоднократно участвовал в мероприятиях Пермской ТПП на территории этой страны, оказывал информационную поддержку.

Мы работаем в постоянном контакте с представителями ТПП РФ и в других странах: Владимиром Падалко (Китай), Владимиром Микояном (Чехия), Евгением Шулика (Австрия), Виктором Жигулиным (Казахстан и Центральная Азия). Все они оказывают необходимую помощь при организации миссий в своих странах.

– Что Вы предлагаете для распространения вашего опыта?

– Мы хотели бы, чтобы вся эта деятельность была систематизирована и правильно организована на федеральном уровне. С этой целью подготовлен ряд предложений, направленных в ТПП РФ.

Во-первых, мы готовы поделиться собственным опытом. Во-вторых – использовать опыт проведения миссий всеми территориальными палатами в единой базе. Необходимо создать такую ситуацию, при которой любая палата, планирующая поездку в определенную страну или регион, могла бы быстро узнать, с кем надо связаться на месте, как организовать работу.

Мы готовы провести соответствующие семинары, подготовить единый стандарт по организации торгово-экономических миссий. Конечно, к этой работе нужно привлечь и другие палаты, которые прекрасно организуют деловые миссии.

Другое предложение – создать в Интернете интерактивную карту стран и городов, в которых ранее проводились торгово-экономические миссии – чтобы каждый мог получить информацию, с кем в данном регионе нужно работать (а с кем не стоит – имеется и негативный опыт). Дело в том, что в Германии, к примеру, организацией бизнес-миссий лучше всего занимаются не торговые палаты, а разного рода государственные агентства по поддержке предпринимательства, отдельные компании и пр. И обращаться нужно именно к ним.

– Принимает ли Пермская ТПП участие в формировании миссий на всемирные выставки «ЭКСПО-2012» (Корея) и «ЭКСПО-2020» (Италия)?

– Участие в корейской выставке у нас точно не запланировано, что касается «ЭКСПО-2015» – пока не знаем. Мне довелось готовить делегации региона на пять всемирных выставок. Задача эта крайне сложная. Конечно, «ЭКСПО» интересны с познавательной точки зрения, но готовить для них торгово-экономические миссии, в частности, биржи контактов, – совершенно невозможно. Проводить деловые миссии нужно на ведущих международных выставках, раскрученных, известных во всем мире, только они дают эффект.