



Полтавські підприємці системно нарощують свої експортні можливості

Одним із важливих стратегічних завдань на шляху розвитку економіки Полтави є посилення експортної діяльності місцевих товаровиробників. Тому впродовж 2020 року комунальна організація «Інститут розвитку міста» за сприяння проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС) втілювала в місті важливу комплексну ініціативу щодо стимулювання спроможності полтавських підприємств до виходу на закордонні ринки й адаптації їхньої продукції до вимог країн-імпортерів. До участі у проекті долучилися більш як 20 підприємств, які працюють у трьох галузях промисловості: легкій, харчовій і машинобудуванні. Першим етапом участі були навчальні заходи, частину з яких до початку пандемії COVID-19 вдалося провести офлайн.

“ «Передусім ми дали підприємцям класичний дієвий алгоритм виходу на зовнішні ринки. Серед учасників були компанії з певним досвідом експортної діяльності, тож вони мали нагоду вдосконалити вміння й освоїти системний підхід у розбудові зовнішньоекономічних відносин. По завершенні навчання ми відібрали учасників, чий бізнес був більш готовим до втілення експортної діяльності, — вони отримали додаткові індивідуальні онлайн-консультації. Головним здобутком проекту вважаю те, що підприємці отримали практичні навички ґрунтовного аналізу ринку та своїх можливостей», — розповів **Петро Перетяцько, керівник проекту, заступник директора Інституту розвитку міста.**

Під час навчальних тренінгів і семінарів учасники покроково знайомилися з експортними операціями, освоювали інструменти сканування потенційних ринків і їх привабливості, навчалися оцінювати внутрішні ресурси компанії, визначали споживачів, для яких можуть створити найбільшу цінність своїми товарами чи послугами. Також вони дізналися про вимоги до товарів і їх адаптацію під час виходу на європейські ринки, аналізували основні схеми сертифікації, маркування, пакування продукції. Ключовим завданням кожного було формування унікальної торговельної пропозиції для конкретного закордонного ринку. В онлайн-режимі учасники отримали розгорнутий зворотний зв'язок щодо виконаної роботи від лекторки Галини Перепелиці, незалежної експертки з міжнародної торгівлі, консультантки з питань експорту до ЄС.

“ «Важливо було донести учасникам навчання, що експорт — системний процес, який починається не з пошуку партнерів, а з глибокого аналізу компанії, її продукції та потенційного ринку збуту. Ми говорили про те, що при плануванні продажів за кордон слід керуватися наявним попитом, а не лише виробничими можливостями підприємства. Відповідність вимогам ринку є також важливим складником успішного експорту, а не адаптований до вимог товар не може потрапити на ринок. Ми ретельно досліджували конкурентні переваги підприємств-учасників, їхні сильні й слабкі сторони. У результаті кожному вдалося грамотно вибудувати унікальну торговельну пропозицію для ведення переговорів із потенційними клієнтами», — поділилася **Галина Перепелиця.**

Одним із найсильніших учасників проекту була асоціація Konsort, яка виготовляє обладнання для автоматизації виробництва: сортувальні системи, технологічні лінії, конвеєри, калібратори, промислові мийки, вагове обладнання, складську техніку тощо.

“ «Konsort працює на ринку уже 14 років. На цей час підприємство має 22 власні сервісні майданчики по Україні та 17 закордонних представництв. Ми експортуємо продукцію в Польщу, Грузію, Вірменію, Азербайджан, країни Прибалтики, Німеччину, Швецію та Італію. Попри цей доволі довгий список країн, експортна діяльність все ще не відбувається в тих обсягах і на тому рівні, якого нам хотілось би досягти. Бажання розширяти ринки збуту привело нас до участі у проекті. Навчальні заходи були дуже цікавими: лекторка структуровано й послідовно подала інформацію та роз'яснила найменші деталі.

Я готувала комерційні пропозиції щодо декількох видів обладнання, яке виготовляє Konsort. Отримала цінні коментарі та поради, тож змогла суттєво вдосконалити пропозиції компанії для закордонних клієнтів. Оскільки ми вже займаємось експортом, то й раніше готували подібні документи. Та пройдене навчання дало можливість розвинути компетенції в цьому напрямі, оновити формат подання, переглянути способи презентації переваг продукції тощо. Надалі обов'язково будемо застосовувати набуті навички на практиці — щойно ослабне пандемія та зможемо повноцінно розвивати експорт», — поділилася **Аліна Мостова, менеджерка з продажу асоціації Konsort**.

Іншим учасником проекту стало полтавське підприємство Endorfine — родинна справа Оксани й Романа Камалетдінових, які вже п'ять років займаються виробництвом крафтових джемів і варення. Поки що продукцію Endorfine продають лише в межах України, та його засновники націлені на завоювання міжнародного ринку.

“ «Тренінги дали мені чітке розуміння суті й послідовності кроків до старту експортної діяльності. Відтак бажання виходу на закордонні ринки перестало бути азартною авантюрою, натомість набуло ясності та структури. Навчання спрямувало шукати відповіді на питання, за рахунок чого наша продукція може бути затребуваною на незнайомому ринку? Також дізнався, що у вільному доступі можна знайти великий масив аналітичних даних стосовно закордонних ринків, — їх будемо надалі використовувати для ухвалення ефективних управлінських рішень. Зараз поступово вибудовуємо свій шлях у напрямку експорту, ведемо переговори з потенційними партнерами. Плануємо почати з найближчих країн, щоб у разі виникнення операційних труднощів чи форс-мажорів мати можливість швидко відреагувати. Сподіваюсь, що впродовж наступного року матимемо перший експортний контракт», — розповів **Роман Камалетдінов**.

У межах втілення ініціативи було створено промоційний відеоролик, який презентує діяльність та експортний потенціал п'яти полтавських підприємств: Полтавський алмазний інструмент, Konsort, Козуб-продукт, Pichkar та Endorfine. Триває підготовка виставки виробників-експортерів, відкриття якої відбудеться в січні у приміщенні Полтавського міськвиконкому або КО «Інститут розвитку міста». Вона стане важливим іміджевим заходом для підприємців, адже буде постійною точкою демонстрації їхні виробничих можливостей: у вигляді якісних рекламних матеріалів і, можливо, деяких продуктів, як-от печиво чи джем. Також у січні заплановано провести конкурс «Кращий підприємець-експортер року», до участі в якому запрошують усіх представників малого й середнього бізнесу Полтави.

“ «Карантин у зв'язку з пандемією COVID-19 досить суттєво вплинув на хід реалізації проектних заходів. Наприклад, заплановану масштабну виставку полтавських товаровиробників провели у значно скромнішому форматі. Утім, захід став для підприємців хорошим «тренувальним майданчиком» для поліпшення навичок презентування своєї продукції. Також через карантинні обмеження нам не вдалося виїхати за кордон для запланованої участі в міжнародних виставках і бізнес-місіях. Але працюємо з тим, що є доступним: зокрема, нещодавно провели підприємцям зустріч із послом Азербайджану та радником посольства з економічних питань, а дещо раніше — з представниками Посольства Литви», — додав **Петро Перетяцько**.

Безумовно, підтримка місцевих виробників у їх виході на експорт триватиме. Ініціатива, реалізована за сприяння Проекту ПРОМІС, стала важливим етапом у зростанні компетенцій і розширенні можливостей полтавських підприємців. Використання набутих навичок і продовження активної кооперації з Інститутом розвитку міста, Полтавською торгово-промисловою палатою та Департаментом економіки і інвестицій міської ради дасть змогу поступово нарощувати обсяг експорту, що своєю чергою сприятиме створенню нових робочих місць та економічному розвитку регіону.



Історії успіху #МістаТаЗміни розповідають про успішні приклади та інновації з впровадження ефективного демократичного управління та прискорення місцевого економічного розвитку у Запорізькій, Вінницькій, Полтавській та Івано-Франківській областях, що відбулись за підтримки проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проекту ПРОМІС), який впроваджує Федерація канадських муніципалітетів за фінансової підтримки Міністерства міжнародних справ Канади.

