|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | |  | Участники второй образовательной программы РЭЦ в Челябинске приступили к занятиям | |  | |   **20 апреля состоялось первое занятие нового потока Образовательной программы Российского экспортного центра. До конца года работать с зарубежными рынками научатся представители 120 предприятий области – 60 из них будут проходить обучение в Челябинске, по 30 участников — в Магнитогорск и Миассе.**    Открытое занятие транслировалось в прямом эфире на сайте 1obl.tv  *«Поддержка экспортно-ориентированных компаний определена губернатором Борисом Дубровским как одно из приоритетных направлений нашей работы. Реализация образовательной программы в Челябинске признана одной из лучших в стране. Пусть её прохождение станет для Вас шагом к знакомству с нашей системой поддержки предпринимательства, которая во многом может помочь вам»*, - напутствовал участников программы  генеральный директор Фонда развития МСП Челябинской области **Артур Юсупов**.  Оператором программы в Челябинске выступил региональный Центр поддержки экспорта, созданный для того, чтобы помогать южноуральским бизнесменам покорять зарубежные рынки. По мнению директора Центра, первый шаг к экспортной деятельности - обучение специалистов.  *«Сегодня многие предприятия хотят выйти на зарубежные рынки, однако именно малому и среднему бизнесу часто не хватает знаний, в штате нет специалистов по внешнеэкономической деятельности. Образовательная программа призвана решить эту проблему»* - комментирует директор Центра **Екатерина Сметанина**.  Обучение состоит из 11 курсов, и охватывает все аспекты экспортной деятельности. Первое занятие было посвящено введению в экспорт, изучению основных понятий и этапов выхода на внешние рынки. Помимо теории, курс включает в себя множество интерактивных заданий, в том числе знакомство в формате нетворкинга.  Среди компаний, собравшихся экспортировать продукцию, оказалось немало представителей пищевой промышленности. *«Мы занимаемся производством продукции из мяса птицы, у нас создан полный цикл производства. Недавно руководство приняло решение попробовать выйти на экспорт, и тут мы узнали про Образовательную программу РЭЦ. Особенно приятно, что обучение бесплатное. Конечно, мы тут же зарегистрировались»*, - говорит ведущий специалист отдела логистики «Чебаркульская птица» **Елена Кропотина**.  О рынках США и Европы мечтают и производители инновационных и наукоемких товаров. Так, в компании «СтройИнжиниринг» уверены - их инновационный прибор «эболайзер» может стать заменой одноразовым маскам. Он создает подобие воздушной завесы из фильтрованного воздуха перед лицом и боковыми сторонами лица человека, препятствуя проникновению различных вирусов, патогенных микроорганизмов и пыльцы растений.  *«Я рад, что попал в список участников Образовательной программы. Надеюсь получить здесь не только знания, но и перенять опыт действующих экспортёров. К тому же я узнал о центре поддержки экспорта - в ближайшее время буду обращаться за помощью с патентованием нашего изобретения в странах Евросоюза»,* - рассказал учредитель инновационной компания «СтройИнжиниринг» **Александр Фекличев.**  Есть среди участников и те, кто планирует использовать полученные знания не для выхода на экспорт, а для помощи своим клиентам.*«Сейчас я чувствую, что страна и область делают большой акцент на развитие экспорта, и я стараюсь соответствовать тенденциям времени - поэтому пошла на обучение.  У меня хороший предпринимательский опыт и во многом мне очень помогало государство: начиная от службы занятости, бизнес-инкубатора, теперь Образовательная программа РЭЦ. Поэтому ожидания от курсов высокие», -* рассказывает Представитель компании «Практика системного бизнеса»**Юлия Мухаметова***.*  Напомним, в 2016 году программу закончили 80 представителей малого и среднего бизнеса Челябинской области, каждый из которых дал проекту положительный отзыв. В этом году на занятиях помимо тренеров также присутствуют эксперты, которые имеют опыт вывода товаров на внешние рынки и могут поделиться реальными кейсами и спецификой продвижения продукта в разные страны. |