

ТЕМА НОМЕРА

# История успеха

## Центр поддержки экспорта решает неординарные проблемы кузбасского бизнеса

Лариса Филиппова

**Компания «ФС Сервис» познакомилась с командой Центра поддержки экспорта (ЦПЭ) Кузбасса в 2021 году. И за этот короткий срок успела принять участие в — дайте посчитать, пяти программах Центра! Впрочем, обо всем по порядку.**

— Наша компания — ООО «ФС Сервис», является официальным дистрибьютором систем пожаротушения ANSUL — рассказывает Владимир Чернышов. — За более чем 12 лет своего развития она преобразовалась из региональной в компанию, осуществляющей поставки по всей России и странам СНГ.

В прошлом году мы задумались над модернизацией сайта, в том числе над переводом его на английский язык. Поэтому мы обратились в профессиональную студию веб-дизайна. Там нам посоветовали воспользоваться действующей программой ЦПЭ Кузбасса по оказанию помощи в переводе сайта предпринимателей на иностранные языки. Наша компания решила использовать данную возможность и обратилась в ЦПЭ. При этом, что нас приятно удивило, в данном Центре очень дружелюбная обратная связь.

**— Расскажите про проекты и мероприятия Центра, в которых вы уже приняли участие.**

— Как я уже говорил, ЦПЭ Кузбасса помог нашей компании с переводом сайта на английский язык. Помощь осуществлялась путем со-финансирования затрат. 80% взял на себя Центр, 20% осталось за нашей компанией. Параллельно с работой над модернизацией сайта, ЦПЭ Кузбасса была оказана услуга по поиску контрагентов в Казахстане, Киргизии и Монголии.

Следующий проект, в рамках сотрудничества с данным Центром — это грант на участие в 16-ой международной выставке MiningMetals Uzbekistan 2022. Данная выставка будет проходить в ноябре текущего года в Ташкенте. Благодаря выделенному гранту ООО «ФС Сервис» позволило обеспечить свое присутствие на данной выставке.

Однако, стоит отметить, что сотрудники Центра не только охотно помогали нам в решении интересующих вопросов, но и сами активно предлагали действующие программы. Так нам рассказали про бизнес-миссию в Киргизии. В мае текущего года мои коллеги оездили в эту страну в рамках данной программы. И,

надо сказать, поездка оказалась действительно результативной.

Ну и, конечно же, отдельно стоит отметить участие ООО «ФС Сервис» в конкурсе «Экспортер года-2021», который проводился при поддержке ЦПЭ Кузбасса. На данном конкурсе ООО «ФС Сервис» заняло второе место в номинации «Экспортер года в сфере промышленности».

**— Какой была самая необычная, дальняя или, может, интересная поставка, заказ от иностранных партнеров?**

— Можно сказать, что каждый наш проект интересен и уникален по своему. Ведь любая поставка в другую страну, новому заказчику — уникальный опыт. Наша команда училась на собственных ошибках, аккумулировала практику и подводила итоги, которые сформировали из наших сотрудников действительно команду профессионалов.

Сегодня мы занимаемся интересным проектом. Хотя место его реализации находится в России, он тоже связан с взаимодействием с иностранной организацией. Крупнейшая компания по производству меди в Казахстане KAZ Minerals активно развивает свой бизнес в РФ, в том числе путем разработки месторождения «Песчанка» (Чукотский автономный округ). Компания KAZ Minerals пригласила нас к участию в данном проекте, так как ООО «ФС Сервис» зарекомендовало себя как надежный и ответственный поставщик для предприятий KAZ Minerals в Казахстане. Так как

месторождение «Песчанка» находится вдали от транспортной инфраструктуры, в этом проекте требуется постоянное присутствие сервисных служб в режиме 24/7. Решение данного требования стало своеобразным квестом для команды «ФС Сервис». В итоге, на указанном месторождении мы организовали автономный сервисный центр с модульным складским помещением и сервисным транспортом.

Вспоминаются восторженные отзывы наших сервисных специалистов, посетивших Амулсарское золоторудное месторождение (Армения) и золоторудное месторождение Кумтор (Киргизия). Оба они находятся высоко в горах. Поэтому виды, которые открываются при посещении данных объектов, очень завораживают.

**— С какими сложностями сталкиваетесь на зарубежных рынках, и в чем была помощь ЦПЭ?**

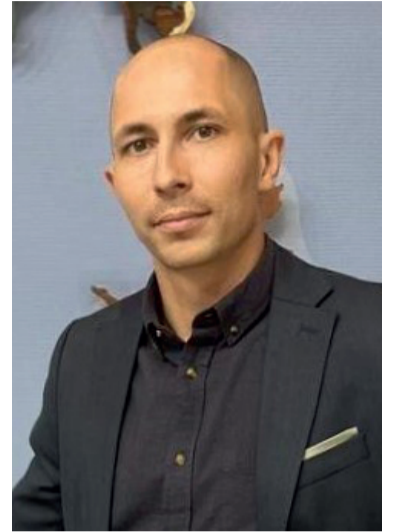
— К сожалению сложности, вызванные внешними обстоятельствами — это повседневная рутина бизнеса. Возможность преодоления данных сложностей и определяет успешность бизнеса. Вспоминается проект поставки и монтажа систем пожаротушения для турецкой компании, которая вела свой бизнес в Казахстане и Узбекистане. Наша компания полностью выполнила поставку и монтаж, однако заказчик нарушил свои обязательства по оплате в некоторой части. Связано это было с тем, что данная турецкая компания покидала регион этих

стран. Наша команда, через суд в Казахстане, смогла добиться оплаты большей части задолженности, однако небольшая часть все же зависла, так как требовалось обращения уже непосредственно в Турцию. Обращение затруднялось тем, что мы не владели информацией о текущем состоянии и актуальном местонахождении компании-заказчика. И здесь нам на помощь пришел ЦПЭ Кузбасса, который через специалистов Торгового представительства в Турции помог получить справку о состоянии бизнеса турецкой фирмы, а также ее действительном юридическом адресе. Сейчас мы ведем переговоры по оплате остатка долга.

**— Какие планы в части развития экспорта компании на ближайшие 2–3 года и в каких проектах ЦПЭ планируете принять участие?**

— Текущая рыночная ситуация переживает период перестройки: изменяется прежняя логистика, маршруты поставок, рвутся прежние связи, приобретаются новые и т.д. Поэтому в нынешних реалиях наша компания, в первую очередь, нацелена на удержание существующих позиций.

Но в перспективе только развитие. Считаю, что это будет возможно сделать даже на занятых регионах, путем углубления взаимоотношений с текущими клиентами: в России открываются новые месторождения, в странах ближнего зарубежья растет внимание к системам пожаротушения и желание защитить свое имуще-



**Владимир Чернышов,** директор по развитию и правовому обеспечению «ФС Сервис»:  
— Наша компания постоянно и успешно осуществляет поставку продукции в Казахстан, Киргизию, Узбекистан. Стоит также отметить опыт работы с Арменией, Эстонией и Литвой.

ство. Также мы не исключаем завоевание новых рынков сбыта, налаживание отношений с новыми клиентами. Поэтому перспективы экспортного роста безусловно есть и мы с радостью примем участие в новых программах ЦПЭ Кузбасса, так как текущие программы Центра, несомненно, оказали пользу для нашего бизнеса.

**— Какие-то пожелания или предложения к ЦПЭ Кузбасса или к федеральным структурам в части регулирования экспорта выскажете?**

— ЦПЭ выступил неким звеном, которое связывает государство и бизнес. Реальность этого явления оказалась для нас неожиданной, но очень приятной и перспективной. В чем выражается перспектива? ЦПЭ помогает государству оказывать адресную помощь экспортерам, которые действительно в этом нуждаются, одновременно аккумулируя наши потребности, планы, проекты. Такая связь помогает донести нашу позицию до вышестоящих структур власти. И очень надеюсь, что она будет только крепчать. Также хотелось бы, чтобы государство через ЦПЭ чаще прислушивалось к частному бизнесу, понимало его потребности и реализовывало меры действительной поддержки.

Такая структура — «Бизнес-ЦПЭ-Государство», по моему мнению, вполне способна справляться с изменениями рыночной конъюнктуры и решать любые задачи для развития и увеличения российского экспорта.

**— Посоветуете коллегам сотрудничать с ЦПЭ?**

— Безусловно. Мне кажется, максимальное распространение информации идет на пользу всем.

**— Коллеги консультируются у вас, как установить контакт с ЦПЭ?**

— В этом нет необходимости. Кто обращается в ЦПЭ напрямую, обязательно получит ответ на поставленный вопрос.



**Месторождение Кумтор находится на высоте более 4000 метров. Для допуска к работам специалистам «ФС Сервис» пришлось пройти медкомиссию и получить соответствующее подтверждение на возможность выполнение работ в таких условиях**