

Вебинар «Как расширить рынки сбыта и найти новых клиентов среди российских и зарубежных компаний»

Центр «Мой бизнес» совместно с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) проведет для предпринимателей Челябинской области онлайн-практикум на тему: **«Как расширить рынки сбыта и найти новых клиентов среди российских и зарубежных компаний»**.

Одной из центральных тем встречи станет презентация работы **сервиса «Производственная кооперация и сбыт»** <https://mcp.pf/services/development/promo> на Цифровой платформе МСП. Сервис с одной стороны собирает и систематизирует сведения об отечественных субъектах МСП – производителях непродовольственных товаров и продуктов питания, а с другой – запросы на закупку и потребности в продукции от крупных заказчиков и ритейлеров. С его помощью пользователи Цифровой платформы МСП могут найти новых поставщиков, наладить сотрудничество с российскими и иностранными компаниями, вывести свою продукцию на полки торговых сетей.

Участникам практикума будет представлен обзор мер поддержки Корпорации МСП для производственных компаний, включая льготное кредитование субъектов МСП, снижение административной нагрузки, помощь в области госзакупок, участие в программах выращивания поставщиков, содействие в развитии международного сотрудничества и выходе на международные рынки, работу с Цифровой платформой МСП.РФ.

Мероприятие состоится 29 мая 2025 года, в 16:00.

Участие бесплатное.

Обязательна предварительная регистрация через онлайн-форму.

Программа практикума

| Время | Мероприятие |
|---|--|
| 05 минут | Вступительное слово модератора |
| Блок I <i>Расширение рынков сбыта субъектов МСП</i> | |
| 20 минут | <p>Карунина Ксения Викторовна – советник Дирекции регионального развития АО «Корпорация «МСП»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск клиентов в новых реалиях – эффективные цифровые инструменты 2. Как напрямую предложить свою продукцию Сибуру, БЕЛАЗу, Всеинструменты.ру, X5 и др. 3. Выход на зарубежные рынки: ищем заказчиков и бизнес-партнеров из Беларуси, Армении, Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана, Турции и др. Коммуникации с крупными клиентами – как провести успешные переговоры и что важно учесть |
| Блок II <i>Как Корпорация МСП помогает бизнесу</i> | |
| 10 минут | <p>Карунина Ксения Викторовна – советник Дирекции регионального развития АО «Корпорация «МСП»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Финансовая поддержка субъектов МСП 2. Льготный лизинг оборудования 3. Решение локальных и системных проблем бизнеса, «Сервис 360» 4. Бизнес-обучение |
| Блок III <i>Меры поддержки субъектов МСП в области госзакупок и участия в программах выращивания поставщиков</i> | |
| 20 | <p>Горковенко Ольга Александровна – ведущий методолог Дирекции мониторинга и оценки соответствия АО «Корпорация «МСП»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Участие субъектов МСП в госзакупках в рамках Закона 223-ФЗ 2. Реализация программ выращивания поставщиков из числа субъектов МСП |
| 05 минут | Вопросы-ответы, обсуждение |