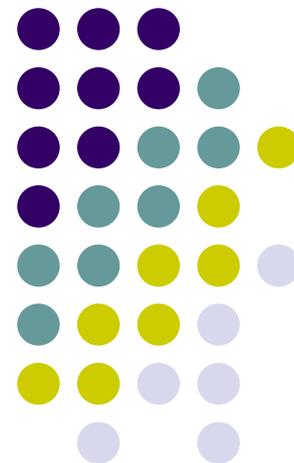


Методические указания.

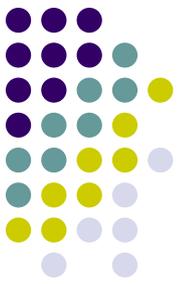
# Пути налаживания и поддержки контактов между германскими и российскими предприятиями

Авторы: Юрий Лопушинский,  
Наталья Морозова, Ирина Соколова  
(Консорциум COGNOS, 10.04. – 09.05.2007)



# Цель

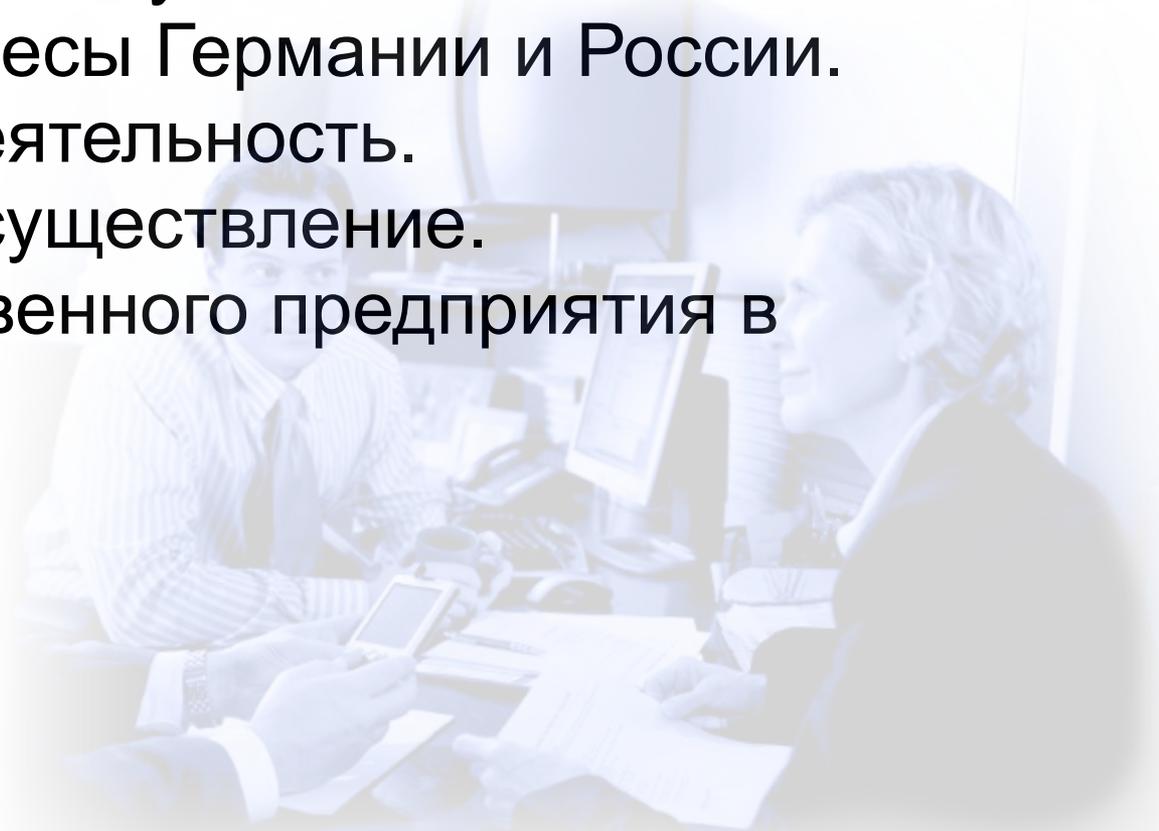
Эффективное использование  
предоставленных возможностей  
стажировки в Германии



# Содержание



- Определение целей установки контактов.
- Взаимные интересы Германии и России.
- С чего начать деятельность.
- Практическое осуществление.
- Создание собственного предприятия в Германии.



# Определение собственных целей.



Ответьте себе на вопросы:

- Зачем вы хотите наладить контакт с германской компанией?
- Какие выгоды принесет сотрудничество обоим сторонам?

Четко сформированные цели сэкономят массу времени при поиске партнеров и установлении контактов!

# Что интересно Германии: обзор рынка



## Поставки из Германии в Россию

- Продукты машиностроения
- Оборудование для электроэнергетики
- Производственные линии
- Автомобилестроение
- Сетевая розничная торговля
- Туризм
- Продукты из сферы высоких технологий

# Что интересно Германии: обзор рынка



## Поставки из России в Германию

- Химические продукты
- Metallургия
- Деревообработка
- Электрооборудование
- Туризм
- Сотрудничество в области экологии и защиты окружающей среды
- Инновации

# С чего начать деятельность



- Анализ интересующего рынка и оценка своих потенциальных возможностей.
- Поиск деловых контактов.
- Поиск деловых партнеров.

Обращаем Ваше внимание, что организаторы стажировки предоставят Вам возможность и посодействуют в организации встречи с потенциальными партнерами, но если Вы хотите получить результат, а именно договориться о сотрудничестве, Вам необходимо до начала стажировки все проанализировать, провести первичные переговоры и найти ответственного специалиста с немецкой стороны.

# С чего начать деятельность



## Источники информации:

Посольство Германии в России и посольство России в Германии

ИНК: промышленно-торговые палаты.

Промышленно-торговые палаты есть у каждого города и у каждой Земли: можно использовать для поиска партнеров.

Региональные представительства и партнерства.

Например, представительство Саксонии в России или Представительство Алтая в Германии: оказывают консультационную поддержку при организации бизнеса.

Förderungsgesellschaft: региональные общества поддержки предпринимательства. (Существуют в каждой Земле.)

Союз немецкой экономики в России [www.vdw.de](http://www.vdw.de)

Информационные бизнес-ресурсы

[www.bfai.de](http://www.bfai.de), [www.german-business-center.com](http://www.german-business-center.com)

# Дальнейшие действия – практическое осуществление.



Шаг 1. Составить предложение Германской стороне.

Шаг 2. Отправить предложение по электронной почте.

Шаг 3. Позвонить предполагаемому партнеру и узнать о намерениях

Шаг 4. Деловая переписка.

Шаг 5. Договоренность о встрече, в период пребывания в Германии.

Шаг 6. Проинформировать консорциум о договоренности.

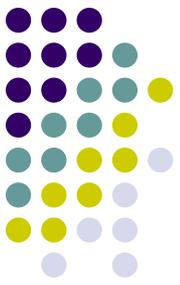
# Эффективная работа на выставке



Контакт на выставке может быть хорошим стартом для развития делового сотрудничества, если Ваша заинтересованность будет подкреплена следующими действиями:

- Имейте при себе визитки и представьте необходимую информацию о себе и интересующем Вас вопросе;
- Уточните контактное лицо, которое может ответить на Ваш вопрос;
- Всю полученную информацию фиксируйте письменно, это подчеркнет Вашу заинтересованность и деловой подход
- Если Вы определили дату и время последующей встречи или предоставления дополнительной информации - выполняйте договоренность.
- Встречу нужно предварительно подготовить и желательно уже иметь о ней договоренность – в этом случае Вы получите наибольшую отдачу! Однако учитывайте, что предварительные переговоры могут растянуться на 1,5 года.

# Создание собственного предприятия в Германии – форма более тесного контакта с партнерами



Германия заинтересована и открыта для сотрудничества!

Городскими муниципалитетами и правительствами земель созданы бизнес центры, для помощи зарубежным фирмам в выходе на рынок Германии и поддержке их работы.

# Услуги оказываемые такими бизнес центрами



Бизнес центр

## Оформление предприятия

- ООО (GmbH)
- Филиал
- Представительство

## Исследования рынка

- Цифры и факты
- Деловые связи
- Услуги

## Открытие фирмы

- Адвокаты
- Нотариус
- Налоговые консультации

- Помощь в получении вида на жительство
- Деловые контакты
- Сотрудники

## Регистрация предприятия

- Мин-во экономики
- Мин-во финансов
- Обязательное страхование

## Помещения для фирмы

- Офисные
- Складские
- Выставочные

# В заключение: о пользе стажировки



Если в течение стажировки не удастся установить необходимые контакты, Ваше время не будет потрачено впустую!



Информация о принципах и стиле  
немецких фирм, о менталитете и  
и сотрудники будет очень  
для последующих контактов и  
яда на работу собственного  
я!

Спасибо за внимание!

